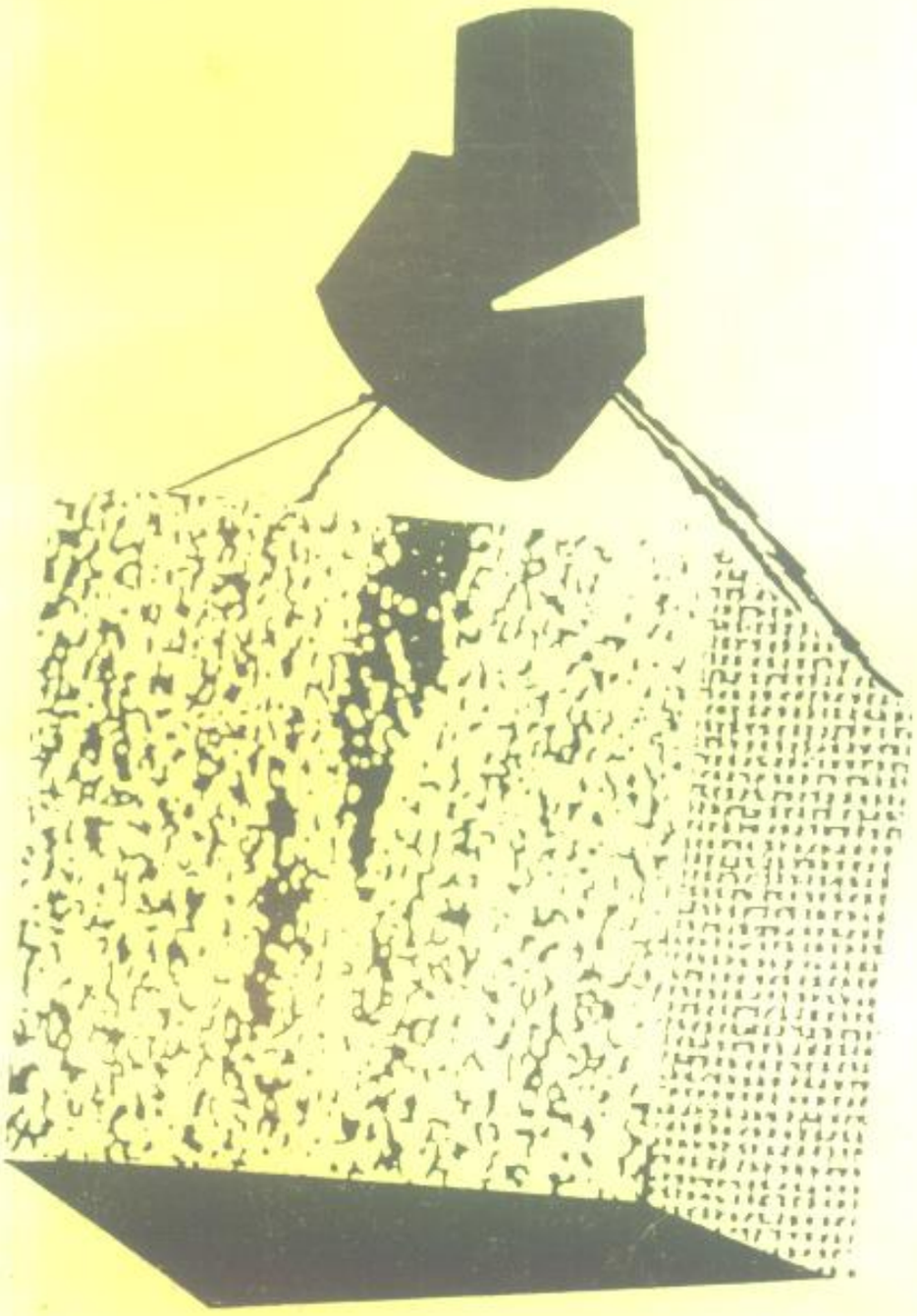
平等与效率



VISIT…

2 020 8221 8

平 等 与 效 率

——重大的权衡

〔美〕阿瑟·奥肯 著
王忠民 黄 清 译

四 川 人 民 出 版 社
一九八八年·成都

责任编辑：唐正宇
特约审稿：刘　东
封面设计：戴士和
插　　图：王　静
装　　帧：盛寄萍

平等与效率

〔美〕阿瑟·奥肯 著
王忠民　黄　清 译

四川人民出版社出版（成都盐道街3号）
四川省新华书店发行
自贡新华印刷厂印刷

开本787×960mm 1/32 印张 6 插页 5 字数93千
1988年5月第一版　　1988年5月第一次印刷
ISBN7—220—00336—6/C·77
印数：1—32,000册

定价：1.30元

《走向未来》丛书顾问

（按姓氏笔划排列）

包遵信　严济慈　杜润生　张黎群　陈一谘
陈翰伯　钟沛璋　侯外庐　钱三强

《走向未来》丛书编辑委员会

主　编：金观涛

副主编：陈越光　贾新民　唐若昕

编　委：（按姓氏笔划排列）

丁学良　王小强　王岐山　王军衔
王晓鲁　王　焱　尹蓝天　乐秀成
朱嘉明　朱熹豪　刘　东　刘青峰
刘　溢　严家其　何维凌　张　钢
阮芳赋　陈子伶　林和生　易小冶
秦晓鹰　夏小万　翁永曦　陶德荣
黄江南　黄　鸣　萧功秦　梁晓燕
董秀玉　谢选骏　樊洪业　蔡大成
戴士和

编者献辞

《走向未来》丛书和读者见面了。

她凝聚着我们的心血和期望。

我们期待她能够：展现当代自然科学和社会科学日新月异的面貌；反映人类认识和追求真理的曲折道路；记录这一代人对祖国命运和人类未来的思考。

我们的时代是不寻常的。二十世纪科学技术革命正在迅速而又深刻地改变着人类的社会生活和生存方式。人们迫切地感到，必须严肃认真地对待一个富有挑战性的、千变万化的未来。正是在这种历史关头，中华民族开始了自己悠久历史中又一次真正的复兴。

G0289/3 16

在艰苦而又富有生命力的改革道路上，我们坚定了马克思主义的信仰，理解了科学的价值，并逐步深化了对我们时代和民族的认识。今天，我们听从祖国的召唤，热情地投身于实现社会主义现代化的伟大潮流。

马克思有一句名言："思想的闪电一旦真正射入这块没有触动过的人民园地，德国人就会解放成为人。"今天，照亮我们民族的思想闪电，就是马克思主义、科学精神和我们民族优秀传统的结合，以及由此开始的创新！

《走向未来》丛书力图从世界观高度把握当代科学的最新成就和特点，通过精选、咀嚼、消化了的各门学科的知识，使读者特别是青年读者能从整个人类文明曲折的发展和更迭中，理解中华民族的伟大贡献和历史地位，科学地认识世界发展的趋势，激发对祖国、对民族的热爱和责任感。

她特别注重于科学的思想方法和新兴的边缘学科的介绍和应用；把当前我国自然科学、社会科学，以及文学艺术方面创造性的成果，严肃地介绍给社会，推动自然科学与社会科学的结合。

《丛书》是个新的园地，她将自始至终贯彻严

---

* 《马克思恩格斯选集》，人民出版社，1975年版，第1卷第16页。

肃认真的学风和生动活泼的文风。

《走向未来》丛书，从她一开始就受到老一辈共产党人关怀，受到学术界前辈的热情支持。

约四百年前，弗兰西斯·培根在《伟大的复兴》一书序言中，曾经这样谈到书中描述的对象，他“希望人们不要把它看作一种意见，而要看作是一项事业，并相信我们在这里所做的不是为某一宗派或理论奠定基础，而是为人类的福祉和尊严……。”我们怀着真挚的感情，把这段话献给《丛书》的读者，希望广大读者关心她、批评她、帮助她。

让她成为我们共同的事业。

《走向未来》丛书编委会

一九八三年六月于北京

梦想与现实的交替与权衡

——中译本代序

刘 东

“市场是必不可少的，但它必须被控制在恰当的范围内。”

这是美国已故经济学家亚瑟·奥肯（Arthur M·Okun，1928—1980年）在由布鲁金斯学会出版的《平等与效率——重大的权衡》一书中的点睛之笔。

奥肯在经济理论上倾向于凯恩斯学派，长期致力于宏观经济理论与经济预测的研究。也许是由于他曾一度出任过约翰逊时代的总统经济顾问委员会主席，担当过美国政府的高层经济决策者的缘故，他不得不着力研究这种决策中的一些两难问题，以

期摆正政策经济行为与市场经济行为之间的关系。他认为，经济学家所注目的焦点，就是各种交错关系中的权衡："'鱼和熊掌不可兼得'，应当成为经济分析的基本原则。定量的劳动和资本，如果被用来生产了更多的此种产品，就不能再生产出更多的其他产品。现期消费的增加，就意味着未来储蓄的减少。工作时间的延长，就必然减少闲暇时间。治理通货膨胀就会带来生产和就业的牺牲"。他坦率地承认，对于最后一个两难问题的权衡，曾经耗费了自己差不多毕生的精力，但始终也未能找到一种令人满意的办法。

但是，在我们所要评述的这本书里，奥肯却从上述种种单纯的经济学问题中暂时脱身出来，希望能集中精力来对付另外一种更加令人进退维谷的，被他认为是最为重大的两难问题——平等与效率。正如布鲁金斯学会主席克米特·戈登所说的那样，这是"一种照他看来更为纠缠不清，影响更加广泛，同时也更加利害攸关的权衡关系。"因为在这种权衡关系中，奥肯所面对的已经不再是单纯的经济政策的制订和分析，而是美国的国家体制以及它所存在的问题。也许，正是由于思考的递进，迫使作者不得不把眼界从经济决策拓宽到这种决策之所以作出的整个社会背景。

奥肯认为，在平等与效率中间之所以出现两难，是由于美国那种双重交错的社会结构和价值标准。美国的社会政治制度，认可每个人的存在价值，保障所有公民在法律面前的平等和政治权利上的平等；美国的全体公民，都被承认为同一俱乐部的平等成员，都有权进入国家纪念馆，有权得到消防队的紧急救援。但另一方面，美国的市场经济体制却又宣布："不工作，便挨饿。""不成功，就受穷。"这种制度在力图保持人们平等社会地位的同时，又刺激人们从经济上高人一等，它奖赏胜败，以致于成功者的爱兽竟比失败者的子女更受优待。"这就是资本主义民主的双重价值标准：一方面，追求和信奉平等的政治与社会系统；另一方面，又同时在经济福利上造成着不断加大的差距"。

当然，一个社会在同时追求公民权利平等和经济效率提高这两方面的时候，并不总是碰到"或此或彼"的关系。它们有的时候是"两败俱伤"或者"相反相成"的。比如，假设对富者所课的税率重到足以破坏其投资愿望，就会使贫者的就业机会锐减，从而使社会在平等和效率两方面同时落空。再比如说，那些既有助于提高生产率，又有助于非熟练工人增加收入的技术，则可以使社会在平等与

效率两方面齐头并进。但是，却也有许多场合，平等和效率是不可兼得的。一方面，在市场上飞黄腾达的人，使用货币来猎取额外的权利，而这些权利本应为民众所公平享有；而在市场上栽了跟头的人，便在权利和机会方面于一定的程度上受到了剥夺和侵害，而这种剥夺和侵害是与民主价值观念相悖的。在另一方面，那些用于减轻经济不平等之范围和程度的经济政策，却又有损于生产者的积极性，人为地干预了市场的结果，从而影响了整个社会在市场竞争的前提下所获得的经济效率。

于是，这种平等与效率之间的交错与矛盾，就导致了一种既平等又不平等的社会现象。这种社会现象使人们陷入价值观上的二律背反。反平均主义的学者们强烈反对政府干预市场，他们把"吃大锅饭"认为是怪诞甚至发疯。这种对效率的片面追求，显然忘记了《独立宣言》所宣布的人权平等，否定了《人权法案》。而另一方面，站在相反立场上的作家们，又把拥有大量财富和巨额收入视为十恶不赦，把"利润"、"富有"看成是一些肮脏的字眼。这种对平等的片面强调，完全忽视了市场对于整个社会所带来的积极作用，看不到也是一种开发和促进生产力、鼓励开拓和创新精神的有效杠杆。

奥肯不同意这两种极端的看法。他把权利上的平等与收入上的不平等，看作一种困难的折衷，并且认为正是这两者揉在一起，才在民主政治原则和资本主义经济原则之间激发出一种张力。一方面，尽管权利是反效率的，“它排斥价格，所以放弃了对权利的节俭；拒绝选择，于是排除了优劣比较；鄙视刺激，就压制了社会创造的动力；弃绝交换，因而将买卖双方潜在的利益化为乌有。但是，从自由、政治上的多元和人道主义这三个方面来看，它又是具有合理性的。奥肯写道：“假如权利交易获准，毫不费力就能设想出更多的权利买卖”；……那种不得同时与一个以上的人婚配的不可转让的权利，可以通过给每人一张可以出售的结婚票证，从而把一夫一妻制改变成允许自愿交换的关系。既然法律诉讼费是昂贵的，那么社会应该向任何出卖权利的被告提供部分费用。征兵义务中的交易是再自然不过的事情了。事实上过去早就有。甚至，连服从法律的义务也能营利”。奥肯通过这种归谬一样的设想，并且通过对罗尔斯《正义论》的大量引证，说明平等是现代文明不可或缺的价值观念之一。这种政治权利和公民权利与人的尊严是不可分割的一个整体，它们不应该以货币来买卖。但在另一方面，尽管效率是反平等的，比如，通过市

场交易，货币可以买到带有倾向性的法律服务，可以买到影响被选举官员的力量。然而，这种市场经济，却“反映了一种企图以赏罚来鼓励和刺激人们去发展社会生产力的制度。这种制度在一定程度上是成功的，它创造出了有效率的经济。”在美国，“尽管市场经济从来也未达到过理想的完全竞争，但无论在理论上，或是在实践中，市场都已被证明是个无可辩驳的高效生产组织者。美国经济增长和发展的长期记录，证实了市场模式的许多特征。”

正因为这样，鱼和熊掌既不可兼得，又不可或缺。而摆在经济学家和社会学家面前的任务，就只能是权衡。

社会在许多方面都面临着抉择：或者以损失一定的效率为代价而获得更多的平等，或者以放弃一定的东西，总是要付出代价，使人们在某种权利和价值观念上受到损害。因此，人们所能够做到的，就只有权衡利弊，两害相比择其轻，两利相较选其重。正如奥肯所写道的：“如果平等与效率受到同等对待，分不出孰高孰低，在两者发生冲突时，就必须寻求调和。在有些时候，为了效率就要放弃一些平等；另一些时候，为了平等，必须牺牲一些效率。但无论哪一方作出牺牲，必得以另一方的增益为条件，或者是为了获得别的有价值的社会目

的。”

当然，权衡在这里并不意味着一个社会只是在和稀泥。奥肯将平等与效率这两种因素的此消彼长的冲突，看成整个社会生存和发展的张力。在这种权衡中，社会并不是在维持一个矛盾重重的现状，而是可以长足地发展。因此，奥肯在本书最后一章里给自己提出的问题是：“在有效率的经济中促进平等”。他认为，在生产领域里，应以效率为先，只有这样才能促进社会生产率的提高，增加社会财富；而社会财富总量的增多，则又是达到较为平等的分配的前提。而在生产领域之外，也就是在再分配领域里，则应把平等原则贯彻进去，通过政府的功能去消除不均。这就是累进税，向低收入阶层的转移支付、社会保险、社会福利、就业计划等等的作用。很明显，这有助于社会达到除政治权利之外的相对的平等。

奥肯的这部著作是针对美国社会而写的。在那个社会里，市场经济体制对于人们法定的平等政治权利的侵害是广泛而且严重的。这种现象经常被我们批判为资本主义民主的虚伪。而奥肯本人也承认这种既平等又不平等的现象“甚至虚假伪善”。正因为这样，他才写下了我们在本文一开始提到的那句话，希望能对市场资本主义进行限制。

但与此同时，他也在本书第三章里对现行的混合型资本主义与成熟的社会主义进行了比较，并且据此对社会主义以巨大的效率牺牲所换取的平等表示了极大的怀疑。他写道："过度贬低竞争就意味着放弃对个人的激励因素，反过来就会大量牺牲效率，或者找到一种新的激励因素作替代。或许人们在"四海之内皆兄弟"的人类博爱大旗下，为人道工作、创造。但光凭这种精神能不能激发起公共道德，培养出各类人材，而不只是德性高尚的圣徒，这还值得怀疑。"在这里，他的潜台词显然是：

"平等是必不可少的；但它也必须被控制在恰当的范围内。"

也许，奥肯对于社会主义国家的了解还只停留在书本的原则上。但我们在这里没有必要苛求他。很可能，平等在任何特定的历史环境和条件下都是一场梦，尽管这种梦往往比起现实来显得更真实，更重要，更贴近人类的本真存在。但无论如何，对于急需在生产领域内大力开放市场竞争，以便扭转长期忽视效率的现行体制的我们来说，认识到人类的真正完满的生活是交替于梦想与现实之间，认识到一个社会的生命力是交替于平等与效率之间，总是大有裨益的。

序　言

从某种意义上说，现代美国的社会结构是双层交错的。它的政治和社会体制向人们提供广泛享有的各种权利，承认所有公民的平等。但是，它的经济体制却建立在市场机制之上，而由市场决定的收入则在人们的生活水平和物质福利上造成了巨大的差别。这种差别被作为奖惩的工具，去刺激人们更有效地利用资源，生产出越来越多的产品。

权利上的平等和收入上的不平等揉在一起，在民主政治原则和资本主义经济原则之间激发了一种张力。在市场上飞黄腾达的人便用货币猎取额外权利，而这些权利本应为民众公平享有。一些人在市场上捷足先登，造成机会上的不均等；另一些人则

在市场上栽了跟头，结果在一定程度上受到了剥夺，而这种剥夺是与人类尊严和相互尊重的民主价值观念相悖的。但是，那些用于减轻经济不平等之范围和程度的经济政策却又有损于生产者的积极性、影响经济效率。社会在许多方面都面临着抉择：或者以损失一定的效率为代价而获得更多的平等；或者以放弃一定的平等为前提而谋得更高的效率。用经济学的专业用语来说，对平等与效率的权衡（trade off），便由此产生了。

这种权衡关系，就是阿瑟·奥肯这本书的论题。作者在大部分学术生涯中，都倾全力去权衡失业和通货膨胀的关系中那些许多尚未得到答案的问题。无论是在哥伦比亚大学念研究生时，在耶鲁大学任教时，在担任美国经济顾问委员会成员，继而担任其主席期间，还是在1969年后成为布鲁金斯学会高级研究员以来，他都锲而不舍。但在本书中，作者却将上述主题暂搁一旁，而将注意力转向一种在他看来是更为纠缠不清、影响更为广泛、同时也更利害悠关的权衡关系——平等与效率。

本书的基调和特点（就像其主题一样）不同于作者的其它著作和布鲁金斯学会所发表的大多数论著。作为一本个人专著，它反映了作者本人的价值观、判断和研究经历。准此，作者就将其注意力集

中在美国的体制以及存在的问题上，而不是全球性或地方性的问题上，而这正是他最驾轻就熟的。为了使那些对社会问题有兴趣，但对经济学专业又缺乏基础的读者易于理解，作者把一些专业性较强的引证和详论放在注脚里。对于他的同行来说，这些注脚是对本书内容的主要补充，其中所列举的著作也是作者精选出来的最使他感兴趣的代表作。

作者深深地认识到："市场是必不可少的，但它必须被控制在恰当的范围内。"在这本书中，这一不断出现的两难命题使得作者既有别于激进思想家，又不同于自由放任主义的倡导者。前者认为应当废除市场资本主义，后者则老是过分地强调它的作用。在作者看来，一方面，市场是一种开发和促进生产力、鼓励开拓和创新精神的有效的分权式系统；同时，市场还是个人言论自由的卫士。另一方面，必须保护其他价值领域免受货币标准统治的侵害，许多权利与权力不能用钱去买。

这些其他价值领域的重要性，以及要防止被市场力量所侵犯的问题就是本书第一章的主题。在第二章中，作者评述了各种维护市场资本主义的论点。他解释了他自己为什么反对把按劳取酬当作一种伦理原则，而在实用的意义上，却又有限度地接受了它。在这章中，他还在下列方面将现行的混合

资本主义所提供的和成熟的社会主义所获得的成就进行了比较：效率发挥的水平、平等的程度，以及享受自由的程度等等。据此，他对社会主义以巨大的效率牺牲所换取的平等表示了极大的怀疑。

在第三章，他对经济不平等的性质、范围及其与机会不均等的关系进行了颇为细致的研究。作者认为，效率和经济平等都能通过消除机会不均等而提高。例如在就业机会中消除种族歧视和性别歧视，消除获得资本的各种障碍等方面就是如此。在最后一章里，作者对下列制度和政策的作用进行了评价：累进税的潜在能量；对低收入阶层转移支付的作用；用以缩小美国人民生活水平差距的就业计划，以及消除那些违背民主原则、剥夺人们经济权利的政策的作用。

本书是在作者1974年4月于哈佛大学肯尼迪学院的戈德肯讲座演说的讲稿的基础上扩充和修改而成的。这个每年一度的系列讲座的正式名称是“关于自由政府之本质和公民义务的戈德肯讲座”，它是在1903年为纪念埃德温·劳伦斯·戈德肯（1831—1902）而在哈佛大学设立的。作者希望在此感谢下列读过本书手稿并提出评论和批评的朋友和同学：亨利·艾伦、爱德华·C·巴德、罗伯特·多尔夫曼、克米特·戈登、艾伦·格林斯潘、罗伯特

W·哈特曼、乔治·贾西、欧文·克里斯特尔、唐纳德 S·拉姆、威廉D·诺德豪斯、约瑟夫A·佩奇曼、乔治 L·佩里、艾丽斯 M·里夫林、伦纳德 S·西尔克、莱斯特 C·瑟洛和默里 L·韦登鲍姆。研究过程的助理工作都是由乔尼 D·卡伯特森承担的（同时他也提供了一些颇有价值的批评）；南希 J·德某尼出色地完成了自己的工作，并且准备好了索引。伊夫琳 P·费希尔对本书的实际资料给予了精确的校对。玛丽 F·格林耐心细致地整理了本书的草稿。门德尔 T·贝伦森为本书提供了富于洞察力的编辑帮助。

本书中的观点都是作者本人的，与布鲁金斯学会的理事、官员或者其他的工作人员无涉。

布鲁金斯学会主席：

克米特·戈登

1975年3月于美国华盛顿特区

目　录

序言 …… 1

第一章　权利与金钱 …… 1

第一节　权利的范围 …… 9

一、权利的特征 …… 10

二、权利存在的理由 …… 14

三、权利的范围 …… 19

第二节　金钱对权利的侵犯 …… 25

一、法律面前人人平等 …… 26

二、金钱和政治权利 …… 27

三、补救的战略 …… 34

第二章　市场经济中的公平与效率 …… 43

第一节　为什么产生资本主义？ …… 46

* *

第二节　市场中的权利与自由 …… 48
一、财产所有权与自由 …… 49
二、国家对权利的侵犯 …… 52
第三节　奖励的道德标准 …… 55
一、对贡献的奖励 …… 55
二、生产创造的来源 …… 57
三、不同的结论 …… 62
第四节　对效率的回顾 …… 65
第五节　集中化的经济 …… 67
一、补偿还是没收 …… 68
二、社会主义劳动力市场 …… 69
三、生产效率 …… 71
四、官僚主义的代价 …… 76
第六节　结论 …… 77

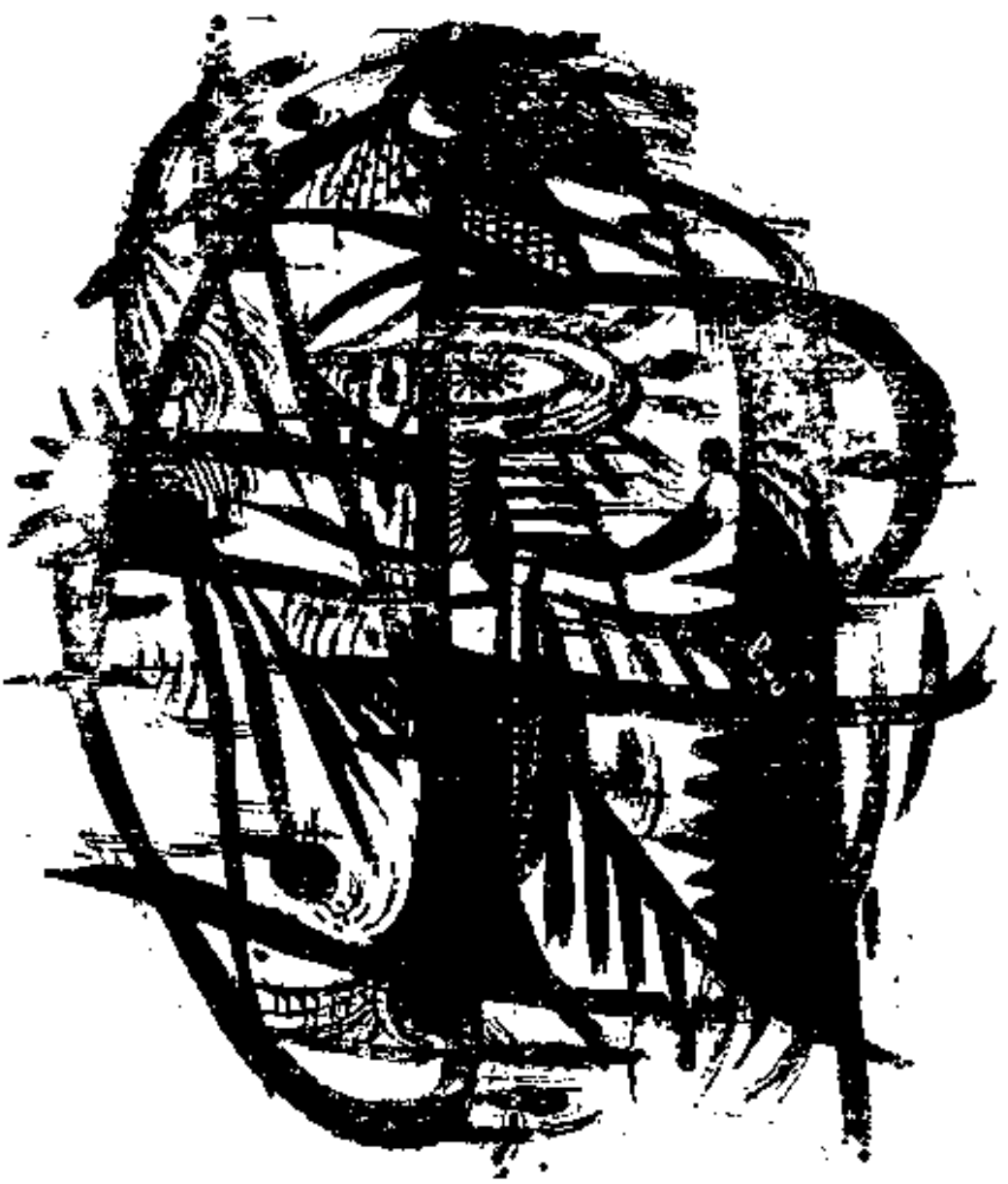
目　　录

第三章　收入与机会的均等 …… 87
第一节　经济福利的分配 …… 90
一、收入的不平等 …… 91
二、家庭收入和“真正”的平等 …… 94
三、自助食堂、赌场和收入分配 …… 98
第二节　机会均等 …… 101
一、就业机会上的歧视 …… 102
二、在获得资本上的歧视 …… 105
第三节　均等机会的潜能 …… 108
一、机会与结果 …… 109
二、存在知识精英等级制吗？ …… 110
三、竞争还是跳舞 …… 111
四、公平和挫折 …… 112
第四章　在有效率的经济中增进平等 …… 119

第一节 调和的范围……122
一、漏桶实验……124
二、检测漏洞……130
第二节 填桶……135
一、收入税……135
二、联邦支出的重新确定……140
第三节 对低收入阶层的援助……141
一、老年人的转移收入……141
二、年轻的贫困者……142
三、没有父亲的家庭……146
四、就业机会……148
五、均等化的政治策略……150
第四节 结论……153

第一章

权利与金钱



美国社会承认每个人的存在价值，保障所有公民在法律面前的平等和政治权利上的平等。人人都有权得到消防队的紧急救援，都有权进入国家纪念馆。作为美国公民，我们都是同一俱乐部的成员。

但同时，美国的制度却告诉人们："不工作便挨饿""不成功便受苦"。这种制度在告诫人们保持平等的社会地位之余，又刺激人们从经济地位上超过他人。这种制度奖胜惩败，以致成功者的爱兽所受的待遇，竟比失败者的子女更为优厚。

这就是资本主义民主的双重价值标准：一方面，信奉和追求平等的政治与社会系统；另一方

面，又在经济福利上同时造成着不断加大的差距。这样的既平等又不平等，似乎有些前后矛盾，甚至有些虚假伪善。然而在我看来，在许多情况下，与其说这种制度的安排是根本相悖的，倒不如说它是一种困难的折衷。美国居民生活水平和物质财富的参差不齐，反映了一种企图以赏罚来鼓励和刺激人们去发展社会生产力的制度。这种制度在一定程度上是成功的，它创造出了有效率的经济。但是，这种对效率的追求必然会带来不平等。因而，摆在社会面前的便是在平等与效率之间作出权衡。

这种权衡是经济学家所注目的焦点。“鱼和熊掌不可兼得”应成为经济分析的基本原则。定量的劳动和资本，如果被用来生产了更多的此种产品，就不能再生产出更多的其它产品。现期消费的增加，就意味着未来储蓄的减少。工作时间的延长，就必然减少闲暇时间。治理通货膨胀就会带来生产和就业上的牺牲。——摆正这种权衡与国计民生密切相关。

我倾毕生精力来专门研究在通货膨胀和失业之间的权衡。然而不无羞愧的是，迄今为止，尚未找出解决这种权衡的满意方法。就个人来说，我并没有放弃这一研究，我要以最后的学术天年来对付这个问题。但是在这本书中，我却要暂时从自己的惯

常课题中分身出来，探讨一种更加棘手、影响也更加广泛的权衡——平等与效率。在我看来，这是我们最大的社会经济权衡，它在社会政策的许多方面困扰着我。我们难以在享受市场经济效率的同时兼得平等。

对于经济学家来说，犹如工程师一样，效率意味着从既定的投入中获得最大的产出。生产过程中的投入就是指人的努力，加上机器、厂房等固定资本以及矿物资源和土地等自然物。而产出就是成千上万种不同的商品和服务。如果一个社会能在投入不变的情况下，寻求到一种能生产出更多产品的新方法并且不减少其它产品，那么它的效率就有所提高。

只要增产的数量限定在人们购买力的范围内，效率这个概念就意味着“越多越好”。我和其它经济学家一样，相信消费者对商品的意见是表示他们需要的有效指示器，因而把人的选择当成他们对什么能增进其福祉的合情合理的表态。当然，如果不是根据上述标准的话，那么就有必要以怀疑的口吻问一下：是否通过生产更多的烟酒和更大的汽车，就能使人们活得更欢愉，使社会变得更有效率呢？这一质疑引出了如下扑朔迷离的问题：为什么人们想要他们所买的东西？他们的选择是怎样受知识水

准、广告等因素影响的？是否存在一种比通过观察消费者的选择来判断福利更好的标准？对此，我不想妄加评判。尽管它们是重要的，但我并不想去探究。这只是我个人的选择，但我希望它能被认为是合理的。

我有更充足的信念毫不理睬另一种对“越多越好”的效率概念的批评。有些人警告说，眼下追求更多产出的经济增长，乃是对自然资源的掠夺，它将会使人类未来的生活水平下降。对于这种“末日”派的挑战，其他经济学家最近已奋力迎接；而照我的判断，这种可怕的预测已经得到了有力的驳斥[1]。

经济平等的概念同样可能造成一些问题，对此我将在第三章中详细讨论。在我的印象中，平等的多寡其实指的是各家庭生活水准的高低，而生活水准的差异与收入的多寡息息相关。家大业大，财产就多；穷门敝户，进项就少。生活水平相当的人花钱和支配财产的方式却相差甚远；经济平等也不是意味着完全的雷同、单调和划一，因为人们的趣味和爱好是迥然不同的。现在，在任何一个收入阶层中，有的家庭的支出比例是家用多而教育费用少；而另一些家庭则恰恰相反。显然，经济平等不同于机会均等。这是本书将要应用的两个概念，我将在

第三章里更深入地对这两者进行区别。

在效率和平等间权衡，并不意味着凡有利于这一方的因素就必然有害于另一方。如果对富者的税率重到足以破坏其投资，就会影响到贫者就业的数量和质量，这就将使效率和平等两败俱伤。另一方面，那些既有助于提高生产率，又有助于非熟练工人增加收入的技术，则可使社会在平等和效率两方面齐头并进。然而，两者的确是有相互冲突的地方，由此产生了种种问题。我将在第三章里探讨经济领域里的这种矛盾，那一章是分析市场如何产生不平等和高效率这一综合结果的。在第四章，我将研究联邦政府的政策是如何通过累进税、社会保险、社会福利和就业计划等方法，把由市场机制所产生的收入和财富分配推向更平等的方向的。

而在本章中，我要研究的是，美国社会如何在市场之外确立平等和广泛享有的社会、政治权利以促进平等（不惜牺牲一些效率）。这些权力影响着经济行为，而它们的行使也同时受着市场的左右。这些课题通常属于政治学家，经济学家很少来越俎代庖。但有些时候，经济学家却无法忽视它们。一旦我们把市场体系和不平等的内在关系置于整个社会结构的背景（包括那些把平等放在优先地位的领域）之下，这种关系就昭然若揭了。

一种具有民主和资本主义两面的社会，也就具有了一种双层交错的制度结构，这两层都有待探讨。当我们仅仅考察资本主义这一层时，有关物质福利的分配问题就不成其为重点。在主要以私营企业为基础的经济体系中，政府为促进平等的努力就无异于对市场结果的有意干预，而这种干预是很少不付代价的。当人们问道："政府是否应当干预市场？"不言而喻，回答是否定的。这并不奇特，反平均主义者的一般方法就是如此，如果谁忘记了《独立宣言》所宣布的人权平等，无视《人权法案》，那他就会说只有知识分子才对平等关切更深，而知识分子与公众往往是格格不入的[2]。由于这些认识上的混淆，经济学中的平均主义被视为怪诞甚至是发疯[3]。

同样，把拥有大量财富和巨额收入视为十恶不赦，或是对平等社会的漠视，也是失之偏颇的。造成社会不平等的市场经济机制和那些追求平等目标的社会和政治组织一样，同是我们社会结构的一部分。对于某些人来说，"利润"、"富有"是一些肮脏的字眼，但这种观点在经济竞争的规律中是不占主导的。

要贴切地分析问题，即使是那些对其它社会科学方面外行的经济学家，也最好涉猎一下社会学和

政治学，起码也应浏览一番。这正是我的出发点。我将先对那些着意赞成公平的社会领域进行探讨，搞清这类选择是怎样损害效率和抑制市场作用的，研究为何社会要公平分配一些权利。我还将特别注意在建立和履行这样一个准则——“已经平等分配的权利不得用金钱去交换”时所遇到的一些难题。

第一节　权利的范围

在美国社会中，大量的权利和特权由所有成年公民广泛、平等和无偿地共享。美国法律赋予我们下述权利：法律平等；言论和宗教信仰自由；投票选举；寻偶婚配和生儿育女；人与人之间平等而不受奴役；自由迁徙出境移居他国，以及享受诸如治安保护、公共教育等等公共服务。为了方便起见，本书将把所有这些广泛享有的东西称之为“权利”。需要说清楚的是，这里所说的“权利”一词，要比大多数政治理论家应用它时含义更宽，它包括言论自由和自由参观国会大厦。

权利还有反过来的一面，即它对每个公民所要求的义务。例如，人人都有责任守法——无论谁，去偷钱包牟利，冒着被绳之以法的危险，这就违反了他的职责。应征入伍和陪审作证等等乃是一种指

派的职责，其指派带有随意性，而不掺杂个人好恶和社会地位，——但这只是从原则上说的，也许在实践中并非总是如此。

一、权利的特征

首先，与经济财产形成鲜明对照的是，权利具有这样一个突出的特征：它的获得和行使都是无偿的。由于不必为行使权利付代价[4]，公民并不吝于经常使用它们。如果消防队对他们的服务收取费用，人们至少会在叫救火车时稍感踌躇，或者会在防火措施上更加刻意精心。如果就公众所关心的问题发表言论也要出资的话，人们在开口之前必将会三思。或许这会使辩论更精彩。然而，社会并不打算控制这些权利的行使。

其次，由于权利是广泛分享的，因而那种劝告人们专事所长的比较优势所在的经济原则在这里不适用。人人均可行使权利，包括那些天资不高者。有些人在民间职业中技艺圆熟，当起兵来却笨得无以复加；故而这种征兵制不可能保证一支强有力的军队，但它能在战时凑足兵源。显然，投票人才能不同、信息量大小不等、受教育深浅不一，或是切身的政治利益有别。由于这种决策是集中于赋税和消费之上的，财产所有者和纳税人与这些决策有着更

大的利害关系；但这种相对的差别在承认普选权时却被忽略了。我们否定了埃德蒙·柏克的论点——对财产所有者选举权的限制有助于保证深思熟虑的社会政策的形成[5]。同样地，儿童没有选举权，但对其余的人我们也不曾稍稍测试一下他们的能力（比如识字）来确定他们有无资格。

我们不能接受约翰·斯图亚特·穆勒的建议，即选举范围应随选民成就大小、智力高低而有所差别，尽管他坚持说过这种选举制度“并非必然招致反感……”也罢[6]。最近，一位作者在《纽约时报》的评论版上，重弹了穆勒的老调，他建议“一种比例代表制，即以人们业已表现出的作出明智选择的能力大小为依据，或多或少授予他们相应的选举权。”[7] 这种建议意味着劳动分工与选举权的分配密切相关。如果这是基本前提，此种建议或许还讲得通。要是取消了这个前提，多数人都会发现它的荒谬之处。

权利的第三个特性是，它们不是作为刺激或奖惩而分配的。与市场上的金钱奖励或其他地方的精神鼓励和荣誉不同，额外权利和义务并不是用来把人们的行为导向社会的建设目标。从原则上说，成就卓著的人，应该获得更多的投票权和免服兵役，作为对创造成就的特别奖赏。不过，只有在几种有

限的特例中，如被定重罪而要被剥夺选举权时，社会才在权利领域里设立一种补偿物。

上个世纪中，彻底自由放任学说的倡导者赫伯特·斯宾塞，反对大量而广泛地提供公共服务。其出发点中就包括“抑制性的后果”。就连公共图书馆也被他讥笑[8]。因为它们给予人们享受而不企望任何形式的回报。的确，免费书籍或许是大可责难的，因为它们能提高闲暇的价值，故而对于读书者是一种“收入”。斯宾塞自然是流露了一些怪异的社会态度，但在承认权利的非效益性上他却是有理的[9]。

第四，权利的分配为了强调平等，甚至不惜牺牲公平（equity）和自由。当人们在能力、兴趣和爱好上有所差异时，同等待遇并不就等于平等待遇，至少从某些标准来看是如此。比如说，要为公共教育辩护，尽管它优点举不胜举，但在它靠政府税收维持这一点上你却很难说它对于无子女家庭或者私立学校的捐助者也是公平的。不能强迫人们行使他们的权利，比如言论自由之中包含沉默的权利，普选也并不强求人人都去投票。但义务却明显侵害着自由。更有甚者，权利严禁买卖，这本身就是对人们自由的褫夺。

权利不能买卖这一重要的原则，是我要论述的

最后一种权利特征。权利所有者不得出卖权利，不管是为了多获得其它权利，还是为了赚取货币和物品。这一禁令与经济学家传统的福利最大化方法背道而驰。正如耶鲁大学的詹姆斯·托宾所说："任何一位优秀的2年级经济学研究生，都可以写出这样一份简短的答卷，证明选票的自愿交易可以提高买卖双方的福利"[10]。

假如权利交易蒙准，毫不费力就能设想出更多的权利买卖。对服务契约的禁止明显是对自由贸易的强行限制；它减少了企业家下本钱培训工人和提高技术的兴趣，妨碍了有益于劳动力买卖双方的交易。那种不得同时与一个以上的人婚配的不可转让的权利，可以通过给每人一张可以出售的结婚票证，从而把一夫一妻制改变成允许自愿交换的关系。既然法律诉讼费是昂贵的，那么社会应该向任何出卖权利的被告提供部分费用。征兵义务中的交易是再自然不过的事情了。事实上过去早就有。甚至，连服从法律的义务也能营利；换言之，作为一种象征，中世纪教会就出售过"免罪权"。

简言之，权利的领域里满目皆是对孜孜以求经济效率的背离。我们的权利可以视为是反效率的，因为它排斥价格，所以放弃了对权利的节俭；拒绝选择，于是排除了优劣比较；鄙视刺激，就压制了

社会创造的动力；弃绝交换因而将买卖双方潜在的利益化为乌有。

二、权利存在的理由

那么，社会为什么要建立这些“反效率”的权利呢？其存在之合理性可归之于自由主义、多元主义和人道主义。

自　由

对于自由放任学说的倡导者来说，多种权利保护公民个人不受国家侵犯，因之而带来的益处远远超过低经济效率的代价。言论和信仰的自由必须是广泛的、无条件的；但一旦它们受到约束、限制、抑或歧视，如何处置还是政府说了算。倘若在年龄之外再附加别的选举资格条件，政府官员就会趁机夺走不少人的投票权。即便由不偏不倚的神明安排一次文化考试来测定各人的能力的幻想很诱人，但它一落到官僚机构手里就难以忍受了。广泛和平等的长处就在于它们明确，它们客观，因而不易被滥用。所以自由主义者拥护，绝不因为他喜欢平等，他热切向往的是一个有限的政府，其权限被明晰的、客观的原则所界定。对于他来说，权利就是指赋予独立于政府之外的个人的权利。这种观点在市场中表现得再明确不过了[11]。

对于平等分配权利的上述解释，只适用于权利范围中的一部分，而这部分实际上也只是从现存美国制度得到佐证。它无法回答公民为什么要把权力委托给国家以保护自身自由不受其他个人侵犯；也不能说明何以有那样多的公众自由和公共服务；同样，它难以穷究政府限制自愿权利交易的原因。

对于政府干预市场活动和提供公共服务的传统理论解释，是建立在所谓的“外在因素”（externalities）之上的，它牵涉到第三者的利益[12]。鉴于一个个体污染了大气和水源、殃及四周无辜，就必须有环境保护法。国防设施和航海灯塔的生产就不能由私人企业来经营，因为缺少有效手段保证买者获利和非买者不得利。任何人都不许可用请求救火的权利去换取减税，不然邻居就遭殃了。尽管“外在因素”之说似乎能充分解释对这种交易的限制，许多其它限制就不能藉此解释了。比如，对买卖选举权的限制就说不清[13]。便是乞灵于“外在因素”，自由之说也无力单独说明美国社会中的所有权利。

多元论

通向权利领域的另一条道路强调多元性和多样化。我的老师卡尔·波拉尼是它的拓荒人。他认为在一个具有生产力的社会中，社会关系网络必须建构在人类的种种动机和不同兴趣的宽广基础之上。

对财富的追求至多是推动经济活动的诸动机之一部分。进而言之，经济也只是社会的一个层面，它必须栖身于一个成功的社会。波拉尼对于一个全部社会关系都隶属于市场的“市场社会”感到痛惜[14]。这里，权利可被看作对一切都以金钱买卖的无所不在的市场势力的防范和抵制。

经济学家之外的任何一个人都自知有些东西是不应买卖的，但经济学家不能回避这个问题。市场范围内的一切财产都以金钱尺度来衡量。可交换的商品和服务都标价，通过价格，其价值在同一层次上变得可比了。一本书可以换十只面包或者两打啤酒。市场价值的这种扩张性不仅说明了市场的功劳，同时还暴露了它对其它社会领域的威胁。它可能毁坏除市场价值之外的所有其他价值。要是选举权和面包烤炉卖一样的价钱，它的价值决不会超过面包烤炉，而且将失去自身的社会意义。

社会不愿意自己成为一台巨大的自动售货机，吐出一切可卖的，再毫厘不爽地吃进钱币。我的同道偶或丢弃了这个原则，自动接受了人们给经济学家的最最鄙夷的名号：认钱不认价值的钱串子。社会需要让市场安分守己。权利领域是对市场的一种制衡机制（checks and balances），保护一些价值标准不沾上铜臭。正因为一个投资者公文包中卷着

各式各样的股票和债券，社会才设置种类繁多的机制去分配和分散财富。它决不会把自己的一切都交由市场去一手包揽[16]。

这些机制中有一部分就是人人都有份的权利。同时还有一整套荣誉形式的机制，它们不是平均分配的，只是用来奖掖有成就的人。它们不可估价。而正因为它们非金钱所能获得，奥林匹克运动会奖牌，还有全美大学优秀生证章才具有特殊的价值和刺激作用。除此之外；还有一套机制是由情感和友爱而发的自愿的个人契约。人们追求爱和友情是为自身，而不是为钱。维系朋友的纽带决不仅仅是一纸互惠互助的合同。这些不同的机制阻止市场越过雷池，保证社会不致蜕变为一台巨型自动售货机。它们将全社会凝聚在一起。

人道主义

对权利解说的第三点强调：承认一切公民作为人的尊严。哈佛大学的哲学家约翰·罗尔斯卓越地推进了这一原则，从社会契约理论导出了“基本权利和义务平等分享”的原则[16]。罗尔斯问道：如果法律的制定者不考虑他们在未来社会的阶级地位以及与其财产和能力相关的出身的话，那将会制定出怎样的社会宪法呢？处于这种“原本地位”（original positon，罗尔斯发明的词）中，公民

就会不受自身利益的影响，而坚持正义即平等的认识，因为他们相互之间并无利益关联。他归结说：如果美国的国父们被迫在“基本自由”（basic liberties）诸条中作选择，他们一定会要平等——“基本自由”大致是指个人坚持自己的信念的自由，表白自己的道德标准的自由，以及参加社会决策的自由。

在罗尔斯所说的自愿组成的联合体中，每一成员都必须承认自我尊重和公平对待一切公民的原则，因为只有承认这些，他自己才能得到保护。由于人们珍视平等，把它看作是“人作为道德人而享有的互相尊重”，他们才将自由平等地分配[17]。这些权利承认每个公民在社会中的存在价值，它们的获得并不需要交换物。只要是这个大俱乐部的成员，人们就有权利。藉此，权利成为人们社会归属的标记，人的尊严的一部分，因而获得了新的意义。它们是赠予的，不是施舍的，所以人可以心安理得地接受它们，而无须感到气短。

自由主义、多元主义和人道主义的对权利的解说并不互相矛盾；在现代美国社会中，三种看法在权利领域里都有一定地位。罗尔斯式的对平等的偏爱便是规定权利的范围和特征的诸因素之一。由我们的制度设立的权利的本质表明：平等是我们的一

种社会价值。

三、权利的范围

社会怎样和在何处划定市场和权利之间的分界线呢？比较合适的说法是：权利处理非经济利益；而市场则经营经济资产。但这个回答犯了循环论证的错误。因为权利不能以金钱来买卖，并在公民间无偿分配，自然它们就不具有经济物品的标记——价格。在这种意义上，权利就给资产下了定义，确定了其外延。《解放宣言》将人分离于商品之外，市场不能为其定价。说得更明白些，假如消防队救火时以公共福利设施面目出现，却又索取报酬，那么它们就成了营利性的单位。正因为它们的服务是作为一种权利而提供的，它们才被滞留于市场之外。当然，它们耗费了劳动力和资本，但费用统一由征税来支付，而这个支付来源又使得它们变得“营利性了”。

无疑地，支付来源影响到市场和权利之间界线的划定。但凡支付成本比较低，广泛地分享权利显得比节约、比较利益和其它的市场特点更为重要时，这种利益被列为权利的可能性就大[18]。

无论从哪方面说，保证言论自由的权利都比保证免费食物供给权成本低。但社会确实也提供了高

成本、高消耗的权利，例如举办公共教育等。增加这样的权利是平等的倡导者千方百计缩小美国社会中生活水平的差距的一条途径。向每个公民提供适当的住宅或充足的食品，实际上提高了每个家庭实际收入的最低限度。对于一些新权利的提倡，可能走上极端。有一次我给医疗部门官员做报告时，举了一个我觉得荒谬的例子。我说，任何全国性的医疗项目都不应该用公用经费满足我对眼镜的任何要求。结果他们和我激烈争执。他们认为患者想要多少付就该给他买多少付。我听得很吃惊。

经济学家时常会产生这样的惊奇。几乎所有经济学界同仁都赞成不依赖复杂、详尽的规定去限制污染源，而靠征收"排泄费"来处理它们排入大气和水中的安全适量的污染物。但大多数立法者反对这一建议，他们斥之为向富人们兜售肆意污染的合法许可证。增加交通税以减轻公路和桥梁拥挤的建议受到敌视。灵活调整利率以便整顿竞争激烈的金融市场的观点同样被冷嘲热讽。显而易见，众多政府官员和他们的选民想把这些管理方式当作权利，置于市场之外。猛一听，我竟然懵了：既然钱可以买面包和童鞋，为什么就不能买到这些东西呢？再一想，我顿时觉悟过来。我想起了有些批评家通常最为担心的就是可交换财产范围的扩展，却不怕将这

些特殊的方面归入非营利的圈子里。他们认为市场的势力范围已经太大了，因而反对它再拓展经济不平等的新地盘。

模糊的生存权利

尽管那些增加新权利的论证并不让我信服，但生存权利却是必不可少。要想维持每一社会成员的尊严，必需一种起码的生存条件——最低限度的营养水平、医疗保健和其它生活必需品。饥饿与尊严互不相容。认为市场无须顾及人们死活的观念已经变成陈腐。我想在今天恐怕没有谁在原则上会反对病痛和饥馑者应当得到治疗和食物，无论他的德性和能力怎样。就这一问题的看法在过去一个世纪里发生了极大的变化，那时至少有些自由放任资本主义的信徒反对人们在享受向私立慈善机构乞讨的权利之外再加上生存权利[19]。对他们来说，要保证经济效率就必须强化不劳动者不得食的法则。

尽管生存权利现在看来基本上是被接受了；但它还未被明确地写入我们的法律全书中去。它还处在模糊状态。因为其实现的代价高昂。一旦它成为正式、明确的允诺，将会招致许多人的求助。不确定性可以压低支付成本。对需求者来说，帮助无处不在。有时候，从慈善组织得到帮助要比从公共急救措施得到帮助更容易一些。在另一些场合，只有

不顾脸面，证明自己急需才能得助；这样，要么不计羞耻而赚取金钱，要么丢掉自尊，吃饱要紧。

然而，自从“新政”开始起，联邦政府逐渐承认了一些义务，并将一部分固定下来，特别是确定了老年人生活的最低标准。老年人退休待遇成为权利是有意义的。社会保障的基本宗旨始终是捐助性的，它强调人们养活自己的义务。起初，那些在工作服务期间没有加入社会保障制度，未作贡献的人，在退休之后，就不能享受社会保障的益处。1966年，首次立法规定：73岁以上的美国公民都可得到最低量的救济津贴，无论他们过去是否向社会保障制度提供捐助。自此，通过对老年人津贴制度补充一些方案，最低限量不断提高，对享受者年龄的限制则降至65岁。这种制度目前努力实现生存权利而又让受益人不失其尊严[20]。

是否延展和实施法定生存权利是当今人们争论不休的健康保险、负所得税和福利改革问题的核心。实现这一权利是美国走向经济平等的迫切、可行的步骤。对此我将在第四章中详细论述。

生存权利规定了各种基本消费品。这样就保留了对节俭的激励机制，并给市场留有相当的余地去确定食品、医疗、住房等等的生产和分配，以便满足大多数公众的需求。虽然他们同样享有最低生活

水准的生存权利，但他们总希望，并且能够超出这个水准。在这方面，生存权利与免费消防是截然不同的，后者基本上是无限地、充分地满足所有公民的需要。生存权利与那些不能买卖的政治和公民权利大相径庭。

交换的限制

只要把政治权利和公民权利视为人之尊严的不可分割的一部分，它们买卖的原因就不言自明了。如果有人能买走你的选举权、你的幸运的部队编号以及契约服务的合同，他就买走了你一部分尊严，就买到了对你的控制权。社会禁止出售权利，是在侵犯你的个人自由；但它保证了你的权利不被别人夺走。你的债主不能剥夺你的尊严。除非你将权利孤注一掷，不然谁也不能逼你做交易，因为那样肯定不公平。同时，鉴于双方讨价还价实力悬殊过大，破釜沉舟的决心下得太绝望，交易的面目就会扭曲。任何一个理智的人，只会在走投无路的时候才签订服务契约。同样地，人只有受到巨大的压力才举债糊口。正因为这样，中世纪的教会是禁止高利贷的[21]。

一俟法律出面禁止孤注一掷式的权利交易，处于绝望境地之人的退路就被切断了。之所以这样做，是因为社会觉得还有更好的方法防止或减轻绝

望。例如，当童工被禁止后，那些寡母和失去劳动能力的父亲就再不能靠自己子女的收入来使家庭收支相抵。英国在展开消除童工大论战时，主张废止童工制的人们认为问题不止于此。社会应当计划更大的项目，用新的更好的方式援助贫者弱者[22]。

我们最好把最低工资法和安全工作法令看成是禁止由绝望而产生的权利交易的又一些例子，禁止的逻辑也适用于契约服务。有些经济学家对最低工资法的缘起深感费解[23]：说它们是为了抵销劳动力市场的垄断势力难道就行了吗？它们是不是技术熟练工人构织的减少非技术熟练工人就业机会的阴谋？或者会不会是技术熟练工人要求普遍提高工资，但保留与非技术熟练工人之间的差别呢？要不它们是否有意帮助穷人而结果相反呢？同样，有些经济学家怀疑在制定工作安全法案时是不是对工作中的危险情况了解不足。

我在检读法规时读到，那些工资极低或者在极危险的工作条件下工作的人们一定都是出于绝望才接受工作的。产生这种绝望或因无知，或因缺少流动性，或是由于真的无可选择。但这些都不应该进入市场。认识到这一点还不足以裁定这些法规的适当范围。有了这些禁令，社会就承担起义务，提供既不太危险而工资又不算很低的工作。遗憾的是，

这种义务经常没能履行；如果真的履行了，禁止就没有必要了。再说，通过政治途径堵死一条坏的退路可能会有效地开辟几条好一些的退路。

就这样，禁止权利交易保护了许多权利和制度免受市场污染。但它们也会因此被利用来维护不平等、压迫和等级制度不受市场的冲击。在历史上，特权地位、封建义务、封地采邑和行会组织都是不能买卖的。买卖禁令不仅加大了不平等，也降低了经济效率。确实，在历史上，从原始社会、古代社会、中世纪到现代社会，市场一直被抑制，其目的是为了维护少数人对权力和荣誉的不平等占有，而不是保证大众的平等权利[24]。暴君、武士、狂热的教徒和独裁者极不能容忍市场势力对他们的既定社会的挑战。让市场得其应得之所的社会后果可好可坏。关键取决于市场之外的地盘中的势力是什么。而坚定地用平等权利去占据其中许多领域则是民主的一大特色。

第二节　金钱对权利的侵犯

事实上，金钱确实能买到许多在我们民主制度中所不能销售的东西。实际和原则成了两回事。市场实际上侵犯着每一种权利。在法律面前，金钱可

以收买执法程序以求得有利的判决；它能加重收买人说话的份量；此外它能影响官员的选举，从而损害人们普遍选举的原则。市场力量左右着人们的生与死。一个明显的例子就是在美国，贫困家庭的婴儿死亡率一倍或一倍半于中产阶层家庭[25]。

尽管一般说来，金钱不能直接买取额外的权利份额，但在实际上，它可以通过收买服务而制造更多更有利的权利。例如，某些院外政治游说往往拉到人们对之怨声载道的假票。有两种基本方法能对付这种弊端。其一，向贫者提供公共资金以缩小与富者的差距。只要富者只靠自己的财源去选举，那就为"充分"平等的实现提供了无限的可能性。方法之二是反经济学之道而行。尽量减低人们鄙夷的制造假票方式的效用，让它寸步难行。下面，我想说明几个方面的权利原则和难题。

一、法律面前人人平等

尽管人们普遍认为法律面前人人平等是一种最神圣的权利，它还是经常被践踏。贫者在法律面前的不利地位无疑是源于多方面的。比如，富者凭自己良好的教育背景和掌握的信息充分利用法律手段达到目的，实现梦想。另一种因素显而易见，这就是在聘请律师方面不平等[26]。一个穷被告走进法

庭，由公共辩护人或者指定律师为他辩护，显然就不如有钱的被告自己出钱请资深的要价高的律师。在所有的权利中，法律面前人人平等应当是首先的。要实现这一权利——即使是最低程度的——也必须出大力，花大钱向更多的穷人提供法律服务，提供咨询，为他们辩护。

二、金钱和政治权利

为什么大公司和富翁们在政治运作过程中总是颐指气使，无所顾忌呢？并不存在明显的天然的机制把额外的选举权给予腰缠万贯的大亨——正象没有把它给予长相英俊的人或者德行彪炳之士一样。显然，金钱买得政治权利的途径之一就是直接或间接向政治决策人提供报酬。最好的例子就是大多数议员不直接受贿；他们用正当手段募集竞选基金，但如果有人能出得起，而且愿意出大笔钱，议员们就会给他更多的投票帮助。这些捐助对政府官员的行为和态度有重大的约束力，就是那些诚实检点的官员也无力挣脱。我曾听说一位激进的民主党候选人的理财顾问们力劝他在竞选纲领中不要涉及改革税制堵漏洞，怕这样会得罪一些可能捐款的阔富。超级富翁霍华德·休斯告诉我一个例子。他买了竞选双方势头良好的竞选捐赠有价证券，旨在影响特

别地方和工业的政策的制定。

竞选资金

充分揭露竞选捐赠还不足以制止金钱对权利的严重侵犯。严格限制个人或机构对候选人的捐助数额是平等竞选的首要条件。但如果不允许富有者捐助支持政治斗争双方的观点和沟通信息，那末这些费用就必须由纳税人来承担。欲使改革尽如人意，国会议员和总统竞选中公共资助是必不可少的。1974年通过的最重要的法案就是关于公共资助的草案。

要知道，制订一个完善的公共资助计划会带来一些棘手的问题：不能强迫纳税人花钱让不相干的党派，比如素食主义党，去当政。他们的税金也不应用以巩固当前占绝对地位的两党统治。但就我所了解的反对公共资助的观点而言，争论的核心是根本问题[27]。反对公共筹资的人主要是想保留公民按个人意愿支配财富的自由，用以影响选举结果对自己有利。在我看来，这不应该是金钱能买的东西。故此，社会必须在普遍选举权上，树起一个路标，写明“不许侵犯”。

限制竞选捐助可以大大地降低巨富们的政治力量。当然，他们中间有些人会找到其它方式来蔑视法律的崇高。他们会低价向国会议员销售产品，雇

佣他们的亲属；借助于我无力想象的种种歪门斜道去钻法律的空子。但是，如果必要的话，反对贿赂的法律可以明确和推广。而且对于限制捐助也有助于暴露假竞选资助之名的贿赂。

院外活动

限制捐助后，个人和机构还有许多方式能表达他们对社会问题和候选人强烈的情绪。其中有些对思考问题是有益的，有些是不好的，还有一些是可疑的。它们都要花钱。给国会议员发封信也需邮寄钱。评定院外活动合法性的关键问题在于：院外活动分子如何支持或反对已提议的政策行动？他们借以说服的手段是什么呢？

作为一种人们（或者是公司、工会、学会等）表达他们对某项政治决策关心程度的途径，院外活动是政治过程中一种合法的、而且是有价值的注入因素。它会用投票意向来发出许诺和要挟。院外活动也有权向民众披露某项特殊立法和行政诉讼带来的益处或是恶果。当然，其中许多的引证是断章取义的。我读过一些政治学家对某一行动后果的预测的摘录，它们丝毫不能概括文章的主旨。对这类歪曲性披露的防范应当基于政府官员的良知（有根据的怀疑）以及牢固的职业道德规范，而不是以立法去消除这些不全面、缺乏诚意的抗辩。

如果院外活动的游说是直接或间接地以物质酬劳（金钱、礼品、就业机会、名誉学位等等）换取官员作出有利于自己的决定，那就万万不可容忍了。许多院外活动与竞选捐助联系紧密，对于竞选捐助的限制应有助于减少一些恶劣院外活动的压力。此外，有必要建立一套行为准则，一方面界定立法者和行政官员之间的适度的关系，另一方面也可划清院外活动集团之间的关系。其中有一点很要紧，准则应规定政府官员离职后若干年内不得参预院外活动。这样就可防止官员在职期间用手中之权取悦院外集团，为自己留退路。

金钱财富在政治运作过程中的魔力果真被扼制的话，财阀统治势必要失势。工业巨头只占选民中的一小部分，且公众对他们的特殊利益和要求抱着本能的怀疑和抵触，因而多少制约了他们的行为。一般老百姓都容易相信：任何事，只要对通用汽车公司有利，必有害于国家。只要是通用汽车公司拥护的，议员们都不遗余力地公开反对。确实，巨头们觉得这种人人踹一脚的民众情绪，造成了他们在参与全民性事务时的不公平。我倒觉得这样双方的不公平大致持平。

一涉及到中产阶级选民们，这种不公正的差距就难以愈合了。阔富和他们有千丝万缕的联系。大

公司的雇员、股票持有者、原料供应者和邻户依赖大公司，会不自觉地拥护有钱有势者的主张。相互依存的缘起在于：美国经济，并不象有些教科书中所描绘的完全竞争模式那样，人人都可以选择与现有工作不相上下的工作；都能选择愿意按现行价格购买的客户。由于美国政府采取行动消弱了力图没收安纳康达铜公司和国际电报电话公司的智利社会主义政权，使得美国跨国公司股票持有者的利益得到了发展。国家对进口钢铁的限制尽管总体上对劳动者是不利的，但也会给钢铁业的就业者带来好处。在这一点上，小股东和工人的经济利益在政治中也得到了同等的满足。另一方面，由于许许多多的一般美国公众对大公司的微妙依赖关系，富有者可以获得过度的政治决策权。

让我们做一番假想。一个大制造公司的副总裁去拜访某一议员，而这位议员正为选区里的高失业率伤脑筋。副总裁提出他们的公司打算在这位议员的选区内建一座工厂，现在正着手考查有关选址的一系列问题。很显然，这个公司一方面想要知道本地区的自然、气候等情况，以便预测取暖装置的费用；另一方面还想估测一下政治气候。不用问就能知道这家大公司会投票选能友好地照顾公司利益的人作议员，议员受到诱惑，慷慨应允友谊和帮助。其

动机或许仅仅是为本选区选民获得良好的就业机会着想。在这个过程中，谁也没有错误，但我认为整体来说就有些问题。当然我不可能强加一种行为规范，教议员们如何平衡选民利益和大财团之间的关系，告诉他们怎样做对，怎样做不对。

类似的问题由利益集团而发。它们的人数巨，选票也多。石油大亨、农场主、教师、建筑工人、工会工人和社会福利享受者等等在华盛顿都有自己的组织，本着集团的利益支持或阻挠法案的通过。各种具有特殊业余爱好的集团也是如此，例如枪支爱好者、私人飞机所有者等。这些众多的利益集团并不都富有；但它们各有其关心注目的所在。它们就自己所关心的个别问题，站在不同的出发点上，不遗余力地赞同或反对某一候选人。它们的行为出于强烈的偏好。而这是合法的，它用来纠正民主与生俱来的偏向——即便是对极少数人伤害很大，却也使绝大多数人得益很小[28]。

然而，这些利益集团使天平朝着另一方面倾斜。它们通常牺牲未组织起来的大多数人的利益，而把好处只授予少数人，并且由于利益集团有财力获得立法过程的信息。它们的权力得到进一步巩固。只有极少数牛奶消费者会知道议员对补贴乳制品价格方案持何种态度，但所有的牛奶生产者对这

一点都了如指掌。但组织选民和向他们提供信息总要依竞选基金的多少而决定。在60年代末和70年代初，牛奶制造业联合会在争取提高乳制品价格补贴时并不仅仅限于依靠自己的会员投票，而是暗地里投入巨额竞选捐助。水门事件关于高价奶制品问题的暴露，有助于我们弄清楚为什么在政治决策中，区区的20万乳品制造商常常能击败为数两亿之众的乳品消费者。

消费者力量

通常地，当金钱侵犯平等的政治权利时，消费者往往是受害者。解决办法就是要加强消费者抵制生产者的力量。在过去的10年里，自愿的消费者协会壮大起来。我相信它们总体来说是富有建设性的。在偶然的情况下，消费者的代言人会促成一些大多数美国消费者并不需要的立法，例如强制义务联锁点火系统等，但它们随即就被纠正过来[20]。这使得国会认识到，任何个人也不能代表所有消费者。

已被提议建立的保护消费者组织，是一个国家出资组织的保护消费者利益的机构，这一组织的建立是加强公众力量的一个极有意义的步骤。1974年，关于创建这一组织的议案遭到了粗暴的扼杀。但是，在不远的将来，它会呱呱坠地的。

在地方政府中，通过个人代表，即任命监督官

员的制度，来疏通个人同政府之间的交流，不失为替民众争得公共服务权利的好方法。我妻子就是个兼职监督人，我十分欣慰地耳闻哥伦比亚特区政府在回答公众电话质询中的一些趣事。对这种服务的赞赏往往超出某项质询本身的意义。实现每一公民的请求是弥足珍贵的，它向人们证明这些权利是有效的。不仅如此，这一制度还使地方最高官员洞悉治内民众的抱怨和牵挂。

三、补救的战略

我的目的并不是要提什么具体的救治方案，而是要强调金钱侵犯权利这一问题的紧迫性，并希冀政治学家、法律学家、经济学家和所有公众对此采取严肃的一致的行动。某些金钱对权利的侵犯简直是在嘲弄美国人素来信奉不疑的公民自由和民主。有些最为我们珍视的权利以最高的标价而被拍卖。这一侵犯可以说和悬殊的贫富生活水平差距一起，同为玩世不恭、激进主义和异化的重要起因。然而迄今为止，我们用于缩小原则与现实之间差距的尝试少得可怜。

解决问题的关键是建立一些特殊奖励和惩罚制度，而不是一般地去限制权利和财富的集中。即使在法律允许范围内，将一个20亿美元资产的公司分

解为十个两亿美元的小公司，小公司也仍有足够的力量去侵犯政治权利。即使雄心勃勃的累进税方案通过了，霍华德·休斯手中留下的钱要制造起假选票来照样是易如反掌。要制定和实施具体细致的律令阻止他以钱去买权利决非易事。但我发现，比起没收其财产以削弱其力量来，这个途径更可能成功。关于累进税制还有些别的因素，我留在第四章中去讨论。

在某些有限的方面，对富有者的经济活动范围加以限制有助于控制他们的力量。大公司参与的市场愈多，它们的职工和经营活动所覆盖的议员选区愈大，财阀获得不正当政治权利的可能性也就愈大。由此观之，象国际电话电报公司一类的大联合公司是最危险的。回想起来，经济学家对于公司联合吞并运动应给予更多的重视，当时他们看它没有降低行业中的竞争强度便掉以轻心。当然，以更为坚决的态度，努力地去限制财富的规模和范围也不无小补；但是，欲得根治市场对于平等权利的侵犯就必须制订具体的、详细的条例，规定哪些东西金钱不得购买。

即便如此，对权利的侵犯还是不可能消灭殆尽的。货币在某种程度上仍要侵犯它。这是因为，那不尽如人意的生产过程在制造假权利时还是略有成

效的。从这个意义上看，要达到罗尔斯的“字面规定”是不可能的[30]。罗尔斯认定在基本自由权利范围内的平等永远也不应当因为它财产上的不平等而打折扣。我对罗尔斯的激进观点不想争辩。他断言除非整个社会的各个方面都达到完全平等，不然任何完全的平等也是不可能的。但如果我们在对待金钱侵犯权利这一问题时，不追求绝对完善，前景则蔚为可观了。只要有足够的公共辩护人，也就不必惧怕那些每日要价上千美元的私人律师。大亨们在其购买的报刊广告版面中对社会问题大放厥词，但这对其它社会成员的言论自由也无大碍。购买报刊广告版面是可以容忍的；但收买立法者则是不允许的。我希望，制定一个统一的、具体的社会救治方案能够逆转金钱对权利领域的严重侵犯；而且我深信，社会改革家们也应以建构这一方案为首要职责。

注　释：

1　参见威廉D·诺德豪斯：《动态社会分析：没有数据的测量》，刊于《经济学》杂志，第83卷，（1973年9月），第1156—1183页；另参见罗伯特　M·索洛：《世界末日迫近了吗？》，刊于安德鲁·温特劳布、伊莱·施瓦茨和理查德·阿伦森主编的《关于经济增长的争论》，国际艺术与社会出版社，第39—61页。

2 欧文·克里斯特尔：《论平等》，《评论》杂志第54期，1972年11月，第41—47页。

3 哈里G·约翰逊：《对收入和财富不均微观经济学反思》，刊于美国政治和社会科学学院年刊，第409卷（1973年9月）第54页。约翰逊部分地将对不平等的关切归结为“早期幼稚的、不成熟的神人同一论”。

4 货币或许与权利有着间接的关联。参观国会大厦要花交通费。而更为严重的则是由在法律面前平等打官司的费用所产生的问题。本章将讨论这些问题。

5 埃德蒙·柏克：《法国革命感言》，企鹅出版社1969年版，第140—141页。

6 约翰·斯图亚特·穆勒：《论代议制政府》，1958年版，第136页。

7 约瑟夫·法卡斯：《每人四分之一投票权》，《纽约时报》，1974年3月29日。

8 赫伯特·斯宾塞：《人与国家》，阿普尔顿出版社，1884年，第33页。

9 当然，对于公共图书馆之效能的争论并未结束，因为获得图书可以增加人的资本。

10 詹姆斯·托宾：《论对不平等范围的限制》，《法学和经济学杂志》，第13卷，1970年10月，第269页。

11 F·A·哈耶克对这一问题有多方面的论述，参见他的《自由竞争》一书，芝加哥大学出版社，1960年，第85——88页、103——107页、116—117页、153—155页。

12 关于外在因素的经典论述，请参阅A.C皮古的《福利经济学》，麦克米兰公司出版，1920年，第115—116页。

13 对于选举权交易的限制，有一种有趣（但我认为

并没有说服力）的论证，它认为这种限制对潜在的垄断是一种威慑。这种观点是由詹姆斯M·布坎南和戈登·塔洛克提出的。他们的探讨有助于阐明外部因素在选举权交易中的本质。想想看：如果安购买了鲍勃的投票权，她就能支配卡尔。并且可能使卡尔遭殃（如果两人相投，她也会使卡尔走运）。因此，有时就需要存在一种外在因素。但是，如果安是在拍卖市场上买到了鲍勃的选举权，那么她就只不过是因出价比卡尔为高而获得了它。卡尔有考虑这一交易代价的机会，他不愿以高于安的出价去购买得鲍勃的投票权，这说明，此种交易的代价对他来说大于获利。另一方面，如果这一交易不是在拍卖市场上进行的，卡尔没有机会去竞争，那么，对于卡尔来说，失去了这一机会，其福利成本就跟投票权的特质无涉。如果鲍勃把是卡尔本来可能想买的草莓卖给了安，那么就把福利成本强加到卡尔头上了。由此而知，对于第三方的控制或影响力并不是描述外在因素的正确方法。毋宁说，外在因素之产生在于作为可交换商品的选举的特征——获胜者便获得一切。决定胜负的一票价值万金而其它选票却贱如粪土。卡尔手中选票的价值取决于其余选票竞选对手和伙伴双方的分配。在这种意义上，伙伴与对手之间的选票交易才对未卷入交易的选票持有人具有外部影响。

14 卡尔·波拉尼：《我们陈腐的市场心态》，载于乔治·多尔顿主编的《原始、古代和现代经济》，灯塔出版社，1971年，第59—77页。波拉尼对于民主政治体制在限制市场作用范围方面的效用不甚看重。所以，他把自由放任式的资本主义视为市场社会。

15 同样是这一点引导我得出如下结论，即实际国民生产总值不应当、也不能衡量社会福利的好坏。参见拙文

《社会福利没有价格标签》，《商情资料》第51卷，第二部分，第129—133页，1971年7月。在这种情形下，我都认为社会福利是一种向量，它不能由标量来阐明。因此我坚定提倡多层次的社会指标，坚决反对任何一种以金钱标准去评估社会进步和倒退的企图。在我看来，这种行为无异于经济学家的帝国主义行径。

16 约翰·罗尔斯：《正义论》，哈佛大学出版社，1971年版，第14页和第4章。

17 约翰·罗尔斯：《正义论》，第511页。

18 就连自由停车场这点微不足道的权利和计时收费停车场两者间的界线也适于说明本题。对于前者来说，通过价格而斤斤计较是不值得的。

19 例如，赫伯特·斯宾塞在他1884年出版的《社会静力学》和《人与国家》中写道：'不劳动者不得食'完全是对一个普遍自然法则的基督教阐释。它认为，一生物若无力自我生存，它就应当死掉。世界发展到今天就赖此法则。……"斯宾塞甚至对个人慈善家表示怀疑，反对这种"不明智的施舍"行为，因为它使得"受施者能够逃避对社会生存必需的努力"。这几段文字引自哥伦比亚大学当代文明研究资料丛书的第2卷中的《西方当代文明导论》一书，哥伦比亚大学出版社，1946年版。第553、555页。波拉尼在他的《大转变》一书中提供了其它一些18世纪和19世纪极端观点的例证。参见该书第86—118页。重新阅读往日自由主义先贤的著作使得我认识到当今的绝大多数观点相比之下是多么温和。

20 老龄人工资税的设立，作为一种强制性的捐助也是有意思的。一旦社会决定不让老龄人挨饿（不考虑他们早年的挥霍浪费和草率行事），社会实际上就不允许在职者在

社会保障制度之外再另作选择了。

21 参见亨利·皮雷纳：《欧洲中世纪经济、社会史》，哈考特·布雷斯出版公司，1937年，第137—138页。

22 参见皮古：《福利经济学》第788—790页。

23 关于经济学家和其它学者就最低工资法的种种论点摘要见于戴维F·考恩的《公平劳动标准法案》一文，《南非经济学杂志》，第33卷，1965年6月，第131—139页。关于最低工资法在减轻贫困和在劳动力市场上抵销雇主控制的效用的讨论参见乔治丁·施蒂格勒：《最低工资法案经济学》，刊于《美国经济评论》，第36卷，1946年6月，第358—365页。

24 波拉尼对过去社会秩序的论证一再地阐明了这一点。但我估计他会赞同我的总结。在他的评判中金钱属类得分最低。就连波拉尼同代的崇拜者查尔斯p·金德尔伯格，也不以为然地记录下了波拉尼急切得出的结论："……为了维护社会的既定格局和社会成员的地位而对市场经济的干预是有情可原的。"见查尔斯p·金德尔伯格：《大转变》，代达罗斯出版社，第203卷，1974年冬，第50页。

25 伊夫林M·基塔格沃和菲力浦M·豪泽：《美国的不同死亡率：社会经济流行病学研究》，哈佛大学出版社，1973年，第28页。

26 参见杰罗姆E·卡林，简·霍华德和谢尔登L·梅辛杰的《社会公正与贫穷者：社会学问题之研究》，刊于法律和社会评论》第1卷，1966年11月，第9—90页。他们在此书第56页中指出："大部分贫穷被告（特别是在有失体面的案例中）根本就没有辩护人。即便有，通常不是缺少材

料，就是无甚辩才，要不就是不愿卖力，再不然就是接案子时间太迟，准备不及，对结果起不了什么影响。由指定律师和公共律师辩护的被告人而获罪或坐牢的比例偏高，这表明这些律师实际上损害了当事人的利益。”

27 参见小拉尔夫 K·温特与小约翰 R·博尔顿合著的《竞选筹资与经济自由》一文中的观点，美国企业学会，1973年。

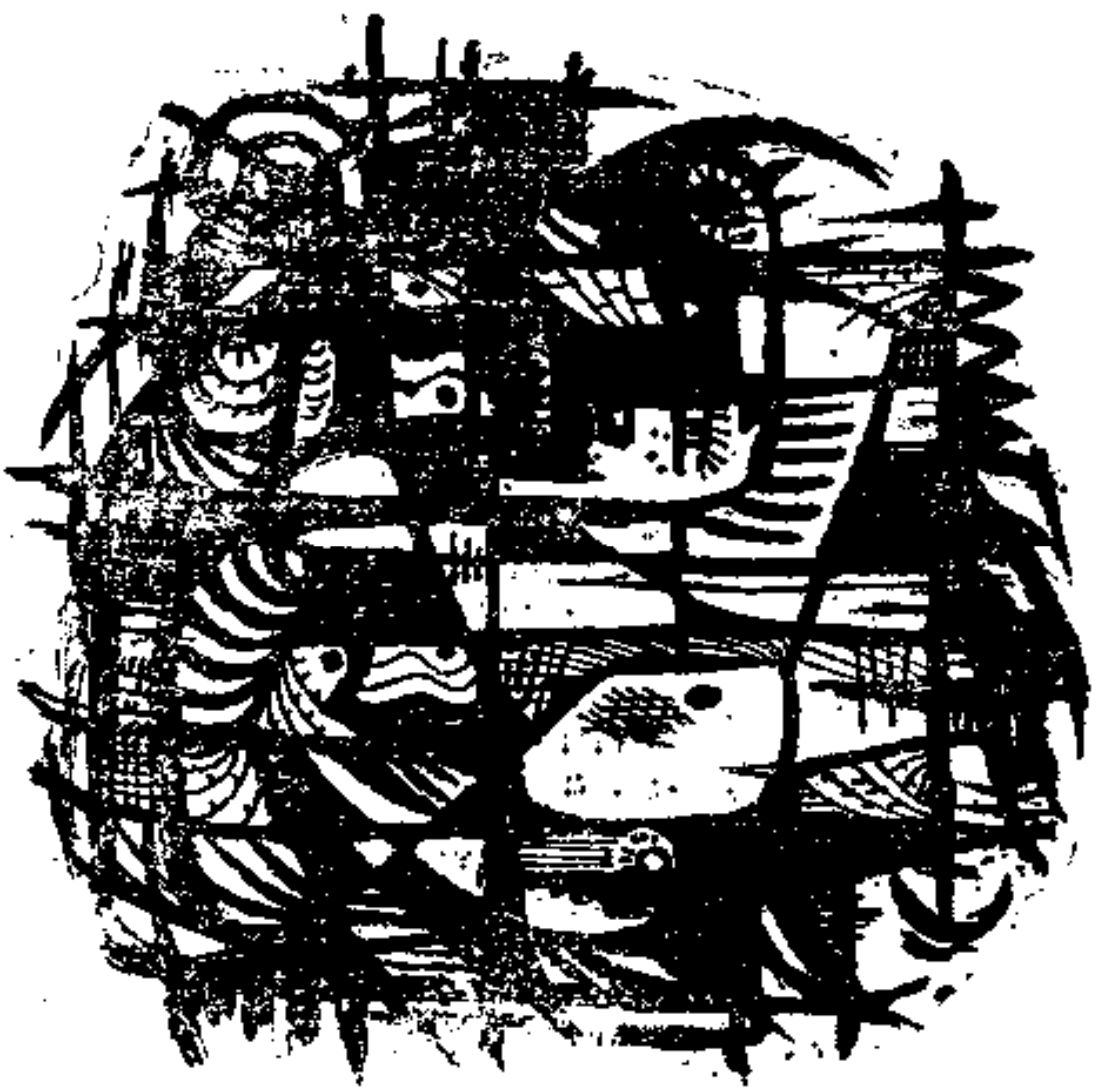
28 这一点已由布坎南和塔洛克给予了充分的论证。参见《满意的细微差别》第127页。

29 我很遗憾，消费者权利代言人毫不关心反竞争法给消费者带来的损失，如限制进口、转售价格的控制等等。我以为，淋漓尽致地揭露这些有损于消费者的制度要比戳穿次品和假广告困难得多。

30 参见罗尔斯：《正义论》，第302—303页。

第二章

市场经济中的公平与效率



与我们在前一章中所讨论的平等分享的权利不同，在美国，经济制度是建立在自愿交换和生产资料的个人所有制基础之上的；它们以金钱作为奖惩手段，从而产生收入和财富分配的不均等。因而，美国经济的内在结构与其平等政治体制形成了强烈的对比。同时，市场运转，换言之，市场的命脉，又赖于政治制度的强制力量发挥作用。国家的强制力量促成和确保市场中的平等权利，它们直接向市场提供必要的服务，间接地生发出市场日常经营活动须臾不可缺少的信用、谅解和安定的环境。

第一节　为什么产生资本主义？

我们的经济体制由于立足于国家政体的主观意志甚至狂想上，显得岌岌可危。无论是各个阶级物质财富的所有权，还是税后收入的不可侵犯性都未得到法律的确认。以原则来说，只要公众选举的议员们51%投票反对，这些权利就会被大大地抑制。并且大多数人也是倾向于抑制的。美国社会较贫穷的一半人只占有全美社会财富的1/20和总收入的1/4。[1]那末，一个民主的社会怎么能容忍资本主义的存在呢？什么因素使得不富裕的大多数人对于富有的少数人如此宽怀大度呢？原因之一是，经济境遇较差的人们在许多问题上利益不一致。南方的老一代白人农民，城市中吃公共福利的年轻黑人母亲，以及低收入的中年房屋看管人之间，很难结成联盟去争取一项再分配方案。尽管如此，大众对于经济不平等的忍受力仍旧令人费解。

至少对我来说，这象谜一样难解。但许多激进的人看起来却不成问题，他们从金钱对权利的侵犯中找到了根本性解释。根据他们的观点，由于货币可以买得选举权，所以民主就是欺骗。因为金钱收买了传播工具，因而民众接受的是扭曲了的宣传。

民众的投票也因此不能真正的表达他们的经济利益。结果经济和政治的权力都落在一小撮人手中，剥削和不公平得以延续[3]。

对于那些自由市场的极端狂热的鼓吹者来说，这也丝毫不难。他们有千百条理由来辩白，为什么每一个有理性的公民——不论穷富——都会支持资本主义制度。其中有一条就从道德上为收入差距悬殊开脱，说它反映了生产创造的大小。他们认为它标志了市场经济的高效率。与其它的社会制度相比，美国的资本主义制度使多数家庭保持了较高的生活水平，尽管一些家庭比另一些家庭生活得好一些。所幸的是有人说，大部分选民认识到自己的真正利益之所在，并能有所表现。

从民意测验中得到的有限证据表明，阿尔奇·邦克对资本主义的偏好与知识界中的市场拥护者的出发点相似（我无意追究两者间谁影响了谁）。在最近的一次调查中，一位28岁的波士顿低收入阶层的妇女对收入平等分配所持的态度具有典型性："那是共产主义的作法——人人都一样，平等分享收入。我不要它。如果我比别人干得卖力，凭什么让我和他们平分，为什么我就不能比别人生活得好一些呢……"[4] 更怪的是，人们对巨富并不怎么怨恨[4]。至于对机会不均等和歧视的关心，大多

数人将它们看作是资本主义制度的小恙，而非痼疾。

更普遍的是，民众对重大经济变革的反映十分保守。人们害怕未知事物。他们感受到现有的一切。除了所谓的锁链外，他们还要失去许多。再者，公众很少批评收入不平等，甚至连讨论也不常见，可能是觉得收入多寡不一再自然不过了。市场运行中除了产出商品和服务，同时，还产出工资、利息和利润率，由他们来决定生产者的收入。在经济分析中，生产和分配是分离的；但在现实经济生活中，却是密不可分的。生产和收入来自同一台机器，就如光和热同生于太阳。除了需要戴太阳镜或者开空调机的偶然情况，平时人们很少察觉出阳光的两种不同的能。

不论外行还是里手，谈起市场经济带来的奖惩的不公平时，总不外乎强调三个方面——自由、奖赏的公平和以收入差别的刺激提高效率。下面，我将依次检讨、评价这三个方面。

第二节　市场中的权利与自由

尽管社会禁止社会和政治领域中的金钱交易，但它在市场之中，则保护人们交易、挣得和支配金钱的自由选择。它确定了人们有出卖劳力和资本以

换取收入，以及又用这些收入从别处获得物品和服务的权利。从某种标准来看，市场中的这些权利赋予人们普遍而平等的权利，让他们去追求经济收入的不平等。不仅如此，公民在一些合理的选择范围内选择职业和选购商品的权利构成个人自由的基本要素。

一、财产所有权与自由

然而围绕这些权利的界限引发出一些有趣而又难解的问题。选择工作的权利受诸方面的限制。比如，我不能出售海洛因，不能卖有害于社会价值观念的淫秽文学作品，不能私人经营邮寄和电话服务，或就我所受的教育来说，不许出卖法律和医疗服务。对这些限制众说纷纭，因为人们对于自由和其它的社会价值观念的重要性的态度有巨大的差异。在我看来，未受正规医疗训练者不得开业的禁令，对于保护消费者来说就合情合理，但米尔顿·费里德曼会觉得这是要不得的侵权了[5]。

私有财产的范围招致了更为尖锐的争议。既然法律允许个人去交易，那么它必须划定个人财产的权利：我自己得清楚我有些什么，我能卖些什么。故此，法律必须划定私有制和公有制之间的界线[6]。而问题正在于界线应划在何处。一种看法是，私有

财产的范围越是尽可能宽泛就越好，个人自由选择程度就越高，从而个人自由也越大。这种思路源于约翰·洛克关于物质财产是个人自由的延伸的概念，即私人财产是拓宽人们行动范围的工具。

这种概念，存在于自耕农主导的时代再自然不过了[1]。但在现代工业社会中，财产所有者不直接动用实物资产，而是大量依靠票据，这种概念就变得不合时宜了。股票合债券使得它们的主人更富有、更保险；但它们不能象实物财产一样可以直接享用，也不可能增进所有者的生产率。很明显，票据的使用扩大了财产的获取、占有和交换的自由度；但其作用也仅限于此。另外，许多现代社会的财产都是由国家参与创造的，在此意义上，没有人能在鲁宾逊·克鲁梭的荒岛上拥有它。我们的政府象无中生有似地制造出财富来，颁发专利权、版权、广播执照、出租汽车标记和搬运工证件。政府创造了合资公司并且授之以许多人类享有的法定权利和特权，虽然这些公司不会象人一样行走、交谈，或是向异性求爱。这类国家政府所创造的机构是极为有用的，但是，政府对它们的渗透令他们很难争取自由。如果说这些机构是个人自由的延伸，那么充其量只是疏远的连结。

确实，从另一方面来看，让众人保持与资产的距

或可被视作是对个人自由的侵犯。财产由国家一个个体占有，两亿美国人对于财产的权利就被褫夺了。要正确评价由每一项财产所有权所带来的自由（而不是通过公共途径所得的），需要从得失两个方面全面衡量。其得就是明确了对财产的不可置疑的所有权，并由此扩展了所有者的权利范围；其失就在于对非财产所有者的排斥，限制了他们的权利范围。在某些例证中，评判是明确的。英国的平均主义思想家R·H·托尼，在他的著作中提醒读者注意："在过去，人、道路、桥梁、渡口、民事、法律和行政机构，以及军队中的军衔一直是私有财产"[8]。在这种情况下，集体所有制增进了自由。而要是象牙刷、布料、单门独户的住宅集体所有却有害于自由。这里个人就可以依自己情况自行决定。这符合洛克的模式。同样，小企业、家庭农场也适用于这种模式；它们是所有者权利的延伸。这一点有助于我们弄清由此而生的政治热情为何会这般强烈。

在现代工业社会的许多领域中私有制并不意味着独占，而公有制也不必是人人都可享受，对自由的评估就变得更困难了。在美国，手中握有私有钢铁公司股份的股东，和一般公众一样，也得时时注意，决不介入公司经营事务。不仅如此，股东控制公司

财产的机会极为有限。同样地，英国公众也无权接触或是管制时而国有时而私有的钢铁工业。对自由的呼吁并不能确定钢铁业私有的优点。在另一种情况下，美国饭店和旅馆的老板近来被规定，除了顾客付不起或者不愿付标定的钱外，不得以任何理由赶走顾客。在这里，对于所有者自由的侵犯就增加了那些可能被赶出的顾客的自由；不论人们对自由的这种根本变化是褒是贬，我都不予理睬[9]。

即使哪一个基金会提供给我1000万美元的经费，让我做一次实情调查看看政府对大公园、航空公司和石油公司的所有权有损于（或有益于）自由的观点是否站得住脚，我也无从下手。然而有些人为它们的私有权而争辩，好象这也象言论自由和全民选举一样属于基本自由之列。生产资料的私有制必须立足于效率之上，这一点我下面要谈到。

二、国家对权利的侵犯

在市场和自由之间，还有一种我认为更牢固的联系[10]。市场经济有助于保护人们的政治权利不受国家的侵犯。私人占有，和个人决策权限制了政府的权力；——更精确地说，是限制了掌管政府的人的权力——从而限制了政府对经济权利范围的侵扰。

在与此完全对立的彻底集体所有的经济中，政治权利受到重大威胁。如果政府掌握社会一切生产资料，它就会压制对立意见，强制实行统一和扼杀民主。尼克松助手整理的“敌人名册”中的有一条就是公有制。我都不敢想，要是联邦政府是全社会的唯一雇主，我的收入和社会地位会怎样低下啊。弗里德利克·哈耶克，这位自由放任思想的热情倡导者，曾以赞许的态度引用了幻灭的共产主义者列昂·托洛茨基的一段话：“在政府是独一无二的雇主的国家里，反抗意味着被渐渐地饿死。‘不劳动者不得食’的原则被‘不服从者不得食’的新原则取代了[11]。”在这一点上，我与哈耶克和托洛茨基很难得地看法一致。

同样，在完全集体占有的经济中，自由出版业不可能得到充足的资金，要不就是不安全。我们现有的经济制度却能容忍一定量的不满和批评。它允许西摩·赫什在《纽约时报》上揭露美莱事件[21]，鲍勃·伍德沃德和卡尔·伯恩斯坦在《华盛顿邮报》披露水门事件内幕。一个不完善的市场总比根本没有好得多，比那种揭露性报道只能偷印的制度也强百倍。

官僚制度对权利的侵犯是一个严重和讨厌的问题。但将国家权力压缩到极小的地步，对于问题的

解决不仅是没有必要的，而且也是不够的。对《时代周刊》和《纽约时报》国有化的反对并不能用来支持控制现行政府规模的观点。在尼克松执政时期，如果联邦政府预算只有1000亿，而不是3000亿的话，那么耗资对记者窃听，维持非法警察部队，就要犯罪。再者，假如联邦所得税率是现在水平的一半，那么国家税务局用以反对政敌的惩罚性审计就是具有吸引力。在本书的第一章中，我就怀疑仅仅再分配收入和财富，能有效地减少寡头统治对权利的侵犯。同样，我相信，光靠缩小政府规模和权力范围也很难保证权利不被官僚所侵犯。

如果联邦政府的经济力量不断增强，最终就会积重难返，无法限制它对权利的侵害。但发展到多大才算危险，还难以确定。北欧国家的政府就行使强大的经济权力，而不向民主制度妥协。另一方面，法西斯政府却一边保持私有制经济，一边压制政治上的反对派。与集权经济相比较，市场经济显然保护了权利不受国家侵犯。在评估经济高速集中的建议时，这一点至为重要。回顾完全公有经济的国家的历史，我们能得到一个深刻的印象：它们都没有自由选举，或是出版自由。

第三节　奖励的道德标准

一些保守主义者就要说了：如果市场经济运行正常，那么人们从中得到的与投入的应当是相等的。因而由此而来的差别是公平合理的，可以接受的，甚至可以说是理想的。市场中权利平等并不保证人人获得收入，但言论自由也并不自动招来听众。由此推论，所谓公平待遇，指的是在招徕顾客时机会平等；争取听众时机会平等。

一、对贡献的奖励

只要稍加设想，就能证明，竞争市场按工人和投资者创造价值大小支付报酬。经济学上正式的定义叫边际生产力理论，通俗地说，就是投入多少便获得多少。劳动和资本的成果转化为货币，回到原投入者手中。在本世纪初，这一分配理论被当时的社会思想家惊呼为对竞争经济公正原则的神的昭示[13]。在今天，经济学家为市场经济辩护时，不再乞灵于神的名义。实际上，大多数市场经济的拥护者明确地反对这个断言——与边际生产率相一致的分配就必然是合理的分配[14]。

然而，从道义上呼吁以贡献为尺度奖励还很盛

行，并且以各种微妙方式表现出来。每当著述者区分哪些人理应受穷，而哪些人不该受穷时，每当马克思主义者对边际生产率学说进行挑战，认为一切价值都直接或间接来源于劳动投入时，每当平均主义经济学家想通过对不同人收入用途的所谓科学的比较时，不论是褒还是贬，都十分注重按贡献大小取酬的假设。

因此有必要探究市场中对贡献奖励的途径并从道德上评价奖励制度。首先，从各方面来说，生产性服务的实际定价过程与教科书中的竞争模式都相去甚远。我略举几例。如果劳动力市场中买方独家垄断，雇主支付的工资就会低于工人创造的价值。即使不存在买方的独家垄断，大多数劳动力和资金市场也都缺少拍卖制度来确定一平衡工资或价格，以避免供给出现短缺或过剩。其次，劳动力和资本两种生产要素必须相互配合——就象两个人对拉一把锯子一样——评价两者功用时也不能把它们割裂。最后一点，就象约翰·肯尼思·加尔布雷思所强调的那样，工人生产过程中的劳动价值以及工资额都由经理评定，而经理又有自己的利益和目的，和企业的赢利也有所不同[15]。

二、生产创造的来源

对竞争模式的偏离是严重和值得注意的。但在我看来，即便是在这个理想的和不现实的模式中，还是有许多根本问题的。公民服务在竞争市场中的价值量由什么决定？据此而发放的报酬真的公平吗？

在一个假定的竞争市场下服务的生产性创造取决于四个方面的因素：〈1〉一生中的生产技能和财产；〈2〉天生的能力和禀赋；〈3〉自愿付出的努力；〈4〉与本行业关连的其它行业的供求状况。

既得财产

我目前所拥有的财富包含我过去所有的生活经历，其中有我所得到的营养和健康保护，我接受的教育，我过去的工作经验，以及积蓄和继承来的物质财产。由于我目前能待价而沽的资本是从过去的积攒中得来，这正应了“种瓜得瓜，种豆得豆”的话。从另一方面来看，我今天的社会背景有赖于家庭背景、特权和社会名望，正所谓“前人栽树，后人乘凉”。

换个另外的说法，就象在体育竞赛中，有些运动员身患残疾，而另一些参赛者就先起跑一步。不同的家庭在社会、经济上的不平等，造成了竞争的

不公平。对于起跑线上各人站位不一的重要性，以及使竞争变得更公平的可能性有多大的问题，众说纷纭，各执一端。第三章中我再回头谈起这个问题。但在原则上谁都必须承认，如果人们同时起跑，那末最后的名次至少在道义上是无可指责的。

天赋能力

有些人，对竞争者的社会和经济地位起点不同也无可奈何，便转而强调人们天赋的才能。他们认为这些生理差别更为重要。在出生时，甚至在母胎中，人们就已经有天赋上的差别了，这并不是资本主义制度的错误。这种天赋差异准确地说是先天遗传的，而非后天环境所致；是爹妈给予的，而不是由自身努力后获得的。故此，真正公平的起跑线根本就不存在[16]。那么是不是因此而停止竞赛呢？显然不能。在实际赛跑中，裁判从不因为某人特具跑步的基因而取消他参赛的资格。

然而坚持社会和经济地位差异的人则反驳：社会应力求改善，而非增添世界的瑕疵。下雨不能制止；但人可以制造雨伞防雨。同理，社会能够设法限制继承了大笔遗产或者天赋的人们在生活水平上不比别的人高得太多。芝加哥大学的亨利·西蒙斯曾装模作样地做出一个可望不可及的设想，颠倒现有的分配方式：天赋较高的人不可避免地有条件变

得更能干；要是再给他们高收入势必增加他们偶然得来的不相配的优势[17]。约翰·罗尔斯就很诚心诚意地提出了他的“矫正原则”；“要给人们真正的机会均等，社会必须多多关心继承财产少、社会地位不利的人”[18]。的确，这一矫正原则是家庭生活的普遍特征。家庭中有缺陷的孩子都受到特殊照顾，让他们受教育，让他们感到快乐。在这种情况下，公平就不能说是对贡献的奖励。

后天努力

人们一般认为基于不同努力程度的收入差异是公平的。假如规定了每人相同的小时工资标准，随便干几个小时，那么，支薪的时候谁多谁少就无可怨怠了。但实际上，对闲暇多而工资又不少的人就不公平了。闲暇是一种收入，是人们生活标准的一部分。要做到公平，牺牲空余时间就应该在别的方面得到补偿[19]。

额外劳动获取额外报酬，无疑是对人们牺牲闲暇的有效刺激和补偿。刺激和补偿难分难解。如果从一个广泛而深入的范围来审视公平问题，就会发现一些难题。为什么社会就不允许人们对工作和闲暇保留不同的看法？难道社会真的要饿死那些天生的懒汉吗？我们暂时假定排除刺激的动力。要是劳动总投入完全不受影响，社会还要让流浪者比其他

公民——不工作的人，如老人和靠助学金生活的学生——吃得差些吗？从这个宽广的范围看，对人们产出更多商品的鼓励主要表现为更大的商品购买力，公平在这里就不明显。在鲁宾逊的孤岛经济生活中，劳作的人得其果实。但其它的社会能提供别种刺激手段。许多原始社会让逃工的人和劳动者吃得同样好[20]。但有些人坚持让懒汉和集体分而食之，在一些公众场合就连亲人都公开羞辱这些饱食终日的家伙。当发达的资本主义经济用货币刺激人们的生产劳动，就袭用了鲁宾逊·克鲁梭发明的货币制度。这应当看作是进步还是倒退呢？

供给与需求的相关

边际产品的价值并不仅仅取决于个人的技术和努力。它会由于其他人的行为变化而发生较大的变动，即使我还干同一种工作，干得不更好也不更坏。如果更多的经济学家也都愿意演讲；或者听众们没兴趣听经济学家的报告了，那我的收入就不妙了。但我因此变得比以前不行了吗？我的收入就该减少吗？把收入和变幻莫定的技术和口味拴到一起，在道义上（区别于实用意义）就说得过去吗？

着眼于对于他人的依赖，很难说对产品形成的贡献是我的。生产是一个综合复杂、相互依赖的系统，不可能清楚地归于哪个个人。亨利·福特汽车

公司批量生产汽车，在美国获得巨大成功。这个国家平均收入高，幅员辽阔任凭驰骋，劳动大众机敏又雄心勃勃，政府又能保护行人，推行交通规则。但这要在利比亚就会失败。在此意义上，大多数生产过程都含有“共同投入”，就象双柄锯子一样[21]。一些私人企业已认识到这一点，它们奖励集体，而不是个人。尽管在一般赛季里，约翰尼·本奇这样的明星和别的球员进项大不一样，但在世界棒球联赛中，他和候补队员得到同样一份参赛收入。是不是社会也应仿效棒球联赛那样，来一个创新，把一部分社会产值平分给每个社会成员？

事实上，如果不存在共同投入，每个人都得到他的边际产品的全部收益的话，那么由伟大的企业家和发明家所创造的经济收益就全部归入他们手中。那就不会有大众地位和收入的一点一滴的进步了[22]。而现实中，公众确曾从点滴进步中受益，就因为巨头们没有得到，至少是没能保留他们因为革新技术、积聚知识和积累资本而应得的所有份额。收益分散是资本主义在现实生活中的一大好处，它的确起作用了，使得收入分配偏离严格的按劳动贡献取酬的原则。

三、不同的结论

对于市场决定收入是否公平，我有许许多多的疑问。但我还不敢贸然说我找到答案了。这种评估显然是个见仁见智的判断问题。就我个人来说，收入与生产力相一致没有道德含义。收入（将自愿闲暇视为收入的一种）和权利的平等分配才是我的道德所指。要是无须考虑代价和后果的话，我自然更倾向于收入分配更平等一些，完全平等最好。这种偏好只是延伸了追求权利平等的人道主义。扩大权利的范围，让每一位公民都得到等额的国民收入，就是肯定每个公民的精神价值，公民间相互尊重，以及全体社会成员价值相等[23]。

然而，我对于每人有一份收入的执着，不及我对一人一张选票的执着程度深。比起政治和人身权利的平等来物质福利益处少而代价更高。或许因为物质目标看起来并不是至为重要的，没收某人的汽车所引起的反感比起剥夺他的选举权或宗教信仰自由来要少一些。其次，尽管实现政治权利和公民权利的平等常常要求社会付出代价（如我在第一章所写），但要强力推行收入平等，代价之巨远甚于此。要追求收入平等，社会必得放弃用物质奖励作刺激生产的手段。而这将导致效率降低，公众福利

也会受到损害。无论如何坚持等分馅饼，结果必然是馅饼给扯得越来越小。这一事实要求我们在经济平等和经济效率之间做出权衡。以下我将细述经济上的不平等确实在许多方面增进效率，作为权宜之策我乐意接受一定程度的这种不平等。我能与这不平等竞争的规矩相安无事，每人无需与他人平分劳动成果，就象那位波士顿女士所坚持的。当然对这条世间之道我还是很遗憾的。

我们社会中的许多人，包括竞争中的一些败者和大部分胜者，无不欣赏竞争游戏的规则。他们为市场中的成功而欢欣鼓舞，转而向角逐的赢家捐助社会地位以资刺激。市场变成美国人的一场大游戏。成功者得意洋洋；失败者垂头丧气。大萧条年代里，长期失业的精神低落，暴发户掩饰不住的心满意足，以及穷人对发迹的梦想都揭示了美国社会根深蒂固的市场竞争道德[24]。从某种意义上说，这几种认识保留了原始社会借助公众场合奖勤惩懒的痕迹。

热衷于竞争的人们似乎格外对意外大成功（jackpot prize）心醉。“发大财”的希望似乎激励着众多美国人为之奋斗，其中有些从来根本就没有发成财。他们梦想从流浪汉一夜而成为阔佬，一代又一代人构织着这个梦想。确实有许多人成功

了，为人们保留下这个梦，鼓舞他们读书、存钱、培养资本主义意识。1972年，麦戈文参议员对征收掠夺性资产税的提议激发了一场蓝领工人的抗议风暴。他们显然是想要保留竞争游戏的奖赏。沉默的大多数人也不想让那些幸运儿独享其成，他们要为子孙后代争得利益均沾的机会。

另一方面，道德上摈弃竞争原则的人对经济活动中依赖“贪婪”为主要激励因素最为痛恨。他们为“贪婪”哀叹，因为它是绝对利己和物质占有的体现。围绕与利己主义对立的利他主义的优点和实际意义有一些基本的哲学问题，对此我深表敬畏，并贸然地提出我个人的看法。作为组织社会经济的原则，我并不觉得利己有什么罪过。其一，自私能防范对领袖或国家的盲从。其二，利己就是明智的自私自利。它能激发人们对家庭、团体和国家的忠心，作为对它们增进扩大个人利益的回报。其三，从历史课上我学到，凡是对自私倾向的压抑——或高尚如清心寡欲的修道院，或卑鄙如灭绝人性的法西斯专制——都同时严重限制了个人的权利。

对于在竞争中以物质财富占有作为奖励手段，我也不觉得很正常。很清楚，如果采取其它的奖励形式或许更易引起反感，例如封建特权和上流社会团体的会员等。实际上，如果失败者还能过上象样

的日子，那么把游泳池，大型住宅当作成功的奖赏能产生巨大的社会反响吗？简言之，在实用范围内，我没发现对贡献奖励在道德上特别入情入理，也并不认为在道义上它有什么不可容忍的地方。

第四节　对效率的回顾

资本主义的效率建立在“看不见的手”（Invisible hand）的理论上，这是由亚当·斯密在200年前提出的。通过市场，贪婪以物化的、似乎自动的方式被利用来服务于社会。竞争性市场机制把消费者之偏好的信息传递给生产者。如果新产品的生产和分配有利可图，则产品为购买者带来的益处必定大于其生产成本。而这些成本又被反过来用以衡量那些在投入劳动和资本来生产新产品时亏了本的其它产品的价值。这样，可赢利性就把资料从低产出的部门吸引到高产出的部门。生产者因而获得动力，以最低成本生产消费者所需。无需谁来评判什么对制度、对社会有益。只要他追求自身的经济利益，他就自然而然地在为社会造福了。

尽管市场经济从来也未达到过理想的完全竞争，但无论在理论上，或是在实践中，市场都已被证明是个无可辩驳的高效生产组织者。美国经济增

长和发展的长期记录，证实了市场模式的许多特征。

美国的经济制度，在历史上时常大修大补。最为严重的一次就是30年代的"大萧条"。闲置劳力和机器造成了巨大的浪费。这种情况在集中计划经济制度中都能用大量公共投资来医治。许多视资本主义为腐朽的人都指责约翰·梅纳德·凯恩斯和福兰克林·罗斯福对这个制度的拯救；而那些认为资本主义制度妙不可言的人们则极少把补救之功归于凯恩斯和罗斯福。

在战后凯恩斯主义的兴盛期，全面不平衡造成的社会代价——通货膨胀和失业并存——比起大萧条时期来微不足道。经济增长和物质进步卓有成效。当然，经济的发动机还时有小恙。制度上仍旧有垄断的瑕疵。长久以来，经济发展忽略了生产过程的社会代价，掠夺性开发毁坏了自然环境。2个世纪过去了，消费者并没有象初始设想的得到消费主权。社会还没有稳定币值，还不能提供充分的就业机会。这个制度的缺陷真可谓数不胜数。然而，比较人类历史上任一其它经济制度，甚至正在构图的设想，美国经济的运作首屈一指。以一种生产制度而言，我以为没有理由用一个新模式取代它。

任何交易都是在权衡的基础上作出的：效率之

获得，其代价是收入和财富的不平等，以及由此带来的社会地位和权力的不平等。不平等起源于财产（包括基本生活手段）的私有，起源于市场决定的工资。贫富差距不必如今日这样悬殊；许多办法可以缩小差距，我在第三章和第四章中要谈到。但这些办法丝毫不触动资本主义制度，势难填补极富与赤贫之间的鸿沟。

第五节　集中化的经济

锐意追求收入广泛迅速地实现均等就要求以一种新的制度来代替资本主义。目前资本主义的主要对手，同时也是最可能带来更大平等的制度，当然是社会主义。它的主要的特征是，国家而非个人是创造收入的财产的主要所有者，因而也就是主要的劳动力雇主。任何经济制度都是私有和公共财产的结合；社会主义和资本主义之间的界线是模糊的。在某些人看来，在美国一旦出现了国家公园，那么全国家就变成社会主义了。另一些人认为西欧的一些国家正如英国和北欧国家，尽管它们的执政党自称为社会主义；不过是对真正社会主义羞羞答答的模仿而已。目前在美国，现实问题都集中在如何对公共所有和公共服务作些小修补，而不是对整个社会制

度全面改革。然而，要清楚地认识资本主义制度的本质，有必要考虑从今天的混合资本主义突变为彻底的社会主义制度究竟意味着什么。如果美国经济集中化了，平等和效率将受到什么样的影响呢？

一、补偿还是没收

首先，只要以低价从财产所有者手中赎买财产，实现国有化，社会主义就能够迅速而有效地实行收入再分配。

建立社会主义新秩序，首要任务之一就是，确定如何支持国有化财产的赎金。如果按市场价格付足的话，就剩不下什么财产能再分配给大众了。根据1973年的统计数字，我想算一算，一项雄心勃勃的将全部合伙企业收归国有，同时又按价补偿的计划能产生怎样的效果。国家坐享该行业的全部利润，全年总计为1230亿美元。除去本来就该征收的500亿所得税，80亿个人所得股息税和投资收益税，实际上政府全年增加的收入只是650亿美元。而同时国家要以市场价向所有者支付10000多个亿。为此，它必须发行公债。这些公债的利率，即使乐观地确定为70%，全美国的年利息缺额达到720亿。但以征税形式抵销200个亿，完税后还有520亿空缺。再用前面所杀的650亿减去这520亿，从财产所有者

手中得到的税后净收入额为130亿美元，仅仅为美国国民总产值的1%[25]。“公平”的没收还不如改革税制有潜力。

如果坚持以原则收买，那么即使将国有化范围扩大到独资企、事业，私人地主的不动产，农田和耕作机械，国家的收入也不会陡然增加。只有从一开始就低价赎买财产，或者干脆没收私人资产，社会主义才能改变现有收入的分配格局。如采取没收的手段，国家真正是无本万利：一分钱不付，消灭一切私有财产收入，不管是合营企业，独营企业，或是不动产，联邦财政每年就能净得1000亿。再要是废止利息，包括储蓄和保险的利息，又可增加1500亿。那才是一场真正的革命，而且是血淋淋的革命。它将消灭富者所享有的宪法赋予的权利，不但夺走了小额存款的人们的幸福生活，还沉重打击了大学、慈善机构和抚恤金受益者。

二、社会主义劳动力市场

更为重要的是，除非选择职业的自由被禁止，不然劳动收入能否平等就大可怀疑了。显然，不会给国营企业的总经理发放象现在大公司总裁们那样的巨额薪水。但这样没有多大好处。假如最高年薪定为6万美元（相当于目前美国内阁成员的工资），

节约下来的总额也不过是全国工资总额的1%的一个零头。

除此之外，收入的再分配要依赖于劳动力市场的运行。为了平抑高工资，新的美国的社会主义就要效仿老牌社会主义国家，变国家为技术人员和经理人员的独占雇主，并且阻止国有企业之间积极竞争，提供服务。这类劳动力的供给就不会有大波折。只需增加少许薪水，而国家又出钱提供教育，就足以吸引青年人去学习财会和工程技术。但这样对他们的需求就会爆炸。如果工程师的工资比流水线上的工人略高一点，那么任何一位高明的经理，比如“哈佛国营企业管理学院”毕业的效率专家们都会毫无例外地去雇更多的工程师。政府可能用两本账簿来盘算怎么分配供不应求的工程技术人员，它会一面向分到技术工人的企业索要他们的效率工资，也就是边际生产量；掉过头却大肆克扣，剩下的才发给这些工人。这简直是混乱不堪！试想，如果一家工厂不长工资纳贤，怎么可能罗致一名工程师到自己厂里来派大用场呢？

最可能的一条出路是，最高决策人会向经理下达技术人员在全体职工中的限额。比如说，一家电子工厂的雇员中可以有5%的人是工程师。但是这样一来，国家就必须有充足的人员可以填满这些限

额。再往下就连个人选择职业的自由都会丧失，就象现在许多实行集权经济的国家的情况一样[26]。合格的求职者大都要随需要而被分配工作。当然，个人没有退职权，但同样也没有开除雇员的权利。任期制度在社会主义制度比起私人企业的资本主义更为盛行。在美国经济中，大多数实行任期制的部门是非盈利的和公共设施。从多数美国人的价值来看，他们宁愿要退职权利而舍弃铁饭碗。

另一种选择是，最高决策人给经理权利，任其自由竞争工人，工资额在竞争中确定，并依此为据发给工人。这样一来就变成资本主义劳动力市场的翻版了，而且不会大幅度增益劳动收入的平等[27]。而累进税就会不断递增。

三、生产效率

集中计划型社会主义国家已经证明它们可以实现国民生产总值的快速增长。但是，这种增长的效率在两个不同方面打了折扣。第一，低效率并没有降低数字上的国民生产总值，但由于缺少价格体系，无法正确指挥工厂的经理和评定他们的成绩，低效率不可避免。一个经典性例子显示出，如果一个钉子工厂的水平评定是根据钉子数量的话，厂家就会不遗余力地去生产大量的小钉子；而如果以产品

重量为准绳，生产就会转向大钉子[28]。第二点更为重要，即在这种体制下，生产依照计划人的意志运转，而消费者的偏好并不重要，即使是最为消费者着想的计划人，也不可能象信奉顾客至上的资本家那样追于竞争而对消费者的要求亦步亦趋[29]。

回顾30年代，几位经济学家设计出几种有趣的模式证明在集中经济体制下也能获得有效的资源配置、消费者主权和就业的自由选择[30]。

在这些市场经济主导的社会主义中，经理人得到指示去执行竞争经济中私人企业经理自觉要完成的任务。这种分权式社会主义的蓝图对市场和价格的依赖程度丝毫不比我们目前的资本主义制度少些。

不管这蓝图头一眼看上去多有吸引力，它只能束之高阁。在建设现实的社会主义经济时它从未被认真运用过。知识分子关于市场经济的社会主义的争论，最终也销声匿迹了[31]。仅仅从理论上说，这个制度不能解决同样困挠着资本主义经济的大多数问题，例如劳动收入的不均等。一些老问题又以新的形式出现。举例来说，因为国家企业的经理都追求更多的垄断权力以提高自己的政绩即提高利润收入，对垄断的治理便没有良策。国家高层经济官员

们然后又得扮演资本主义经济中反托拉斯的角色，从而让经理们显得都竞争，好象是针锋相对。另外，市场社会主义也无力为工业社会中的许多基本的互相依存的问题的解决打开通道，例如环境污染。假定要求经理把成本降低到最低程度，而不计污染轻重，结果就会是社会主义的烟囱冒的烟会和资本主义的烟囱一样遮天蔽日。如果采取罚款或禁令能让社会主义的企业家们爱护环境的话，那么资本主义政府在私人企业中推行这两种办法也会同样奏效。

一个政府占有和政府经营的经济无疑会剧烈动摇美国现行的混合经济制度中知识创造和传播的体制。这个领域里高效分配的根本问题在于：研究发展知识和信息成本高昂，而其分配和传播却是特别便宜。确实，除非有特别的法律条款保障，否则要保证个人对知识和信息的私有权从来就是困难的；没有专利法、版权、工业机密认可制，发明家、作家和思想家就无利可图了。这样，就将知识生产的投资的市场刺激降到几乎等于零的地步。

我们现行的制度凭借一系列折衷才正常运作。某些基础研究中，知识成果的广泛传播被认为是极为重要的，于是就主要由公共财经或非营利的部门资助，把研究成果分给众人。至于别的知识，则利用

财产权提供市场激励机制。谁有研究成果，谁就获利。这就造成知识的创造者对他的智力产儿的独占权；使他有充分时间待价而沽。当一种新药物或者一种新电器的普及因专利权的缘故搁浅或者范围缩小，社会必须默认、容忍这种低效率。类似的低效率往往出现：电影第一轮不够接着再放一轮，精装书供不应求就出版简装书；音乐会、讲座和运动会的票价高到不能满足的程度。在这些众多的例子中，对于生产者来说成本低廉，而对于消费者来说能大大受益的东西，眼下是严格定量配给的。

现行制度既无效率，也不美；并且我还发现很难构想出一种彻底的改进方案，能带来长足的改善。我尤其感到集中经济的方案没什么吸引力。社会主义蓝图似乎只是在抑制令消费者大摇其头的广告浪费和市场信息扭曲上显得有希望。但即使这样，最终的优越性还是微不足道的。规定广告的数量、质量和准确性的困难反映了审查制度中的难题和危险。人人皆知啤酒广告纯粹是浪费，而报纸上登的超级市场和杂货商店的广告为人们提供了有用的信息。我不想要政府将这些“明摆的事实”定为规则，因为这种“事实”不能用客观标准验证。我根本不会委托计划人决定像大众牌汽车公司、威肯逊公司和索尼公司这样的外国厂家应该能花费多少

钱做广告，因为他们要抢走国营企业的生意。我也没有发现有什么完善的标准可让最高明的计划部门参照，以便决定多少、哪类产品信息应当公开，或者如何管制不诚实的和过分热心的经理们。如果政府还要管理广告的话，那么它目前在整顿广告上面临的困难就会继续折磨它[32]。

在我对消费品的选择和创新所作的大大小小的决策上，我预料美国版社会主义——就象其它地方的名牌一样——比混合式资本主义经济逊色。社会主义就不会有什么机制促使“拍得快”照相机公司反对国有化的伊斯曼·柯达公司。社会主义不会提供强烈刺激或者出路给鲜为人知的女权开拓人——一次熨烫成型床单和衬衫的发明者。在社会主义制度下，谁还去资助静电印刷术和微型胶卷的发展呢？谁还去把杂货店扩建为超级市场呢？而且重要的是，谁还去开旧货商店呢？无论我怎么绞尽脑汁，都想不出怎么会允许一家国有化的折旧品商店或者一家私人折旧品商店放手与国家零售商竞争。折旧品商店的阙如可以用作集权经济的一项定义标准。当然我可以想出一些反面例子来。假如美国有国有化汽车工业，就可能很快向美国的消费者提供小汽车让他们选择（要不然有一个更具有竞争性的私营汽车工业也可以）。总的说来，我预料美国式

的社会主义比不上现行的混合制度的变通、创新性和实验性。

现行制度的一个巨大优越性就是它鼓励试验的途径：支配自己的或者甘冒风险的持股人的钱。尽管在这种制度下，僵死的官僚机构时常有所发展，但只有在非市场社会主义下，才有严重得多的经济生活的官僚化。特别是，在非市场社会主义制度下，所有的钱只是让交税人作交税之用，人们都谨慎地、崇敬地、僵化地对待它，决不冒险。

四、官僚主义的代价

由于政府是以强制的而不是自愿的决策从纳税人手中集中资金的，所以在公共服务领域里，是不允许货物售出概不退换的原则的。政府必须对公民负责。而责任要耗费人力物资，同时要保持政治运转的一致性也需要代价。官僚主义的烦琐公事程序既非偶然，也不是管理不善和官员无能的表现；它是对政治决策者的要求所致：他们必须谨慎，保持政策的稳定性，对其决策涉及的利害关系要心中有数，谨防税金不被滥用。政府官员必须严格遵守他们的职业诫律，做到不贸然行事、冒险或过于变通。所有这些对责任的管辖都是必要的。民事服务委员会关于解雇工人的规章必须比私人雇主更为严格。行

政管理和预算局为防止1美元的公共基金被盗要不惜花费20美元。议员们必得传达选民的意愿。国会拨款委员会在批准款项前一定要三思，而同是一笔款子，商业公司的一个副总裁大笔一挥就拨定了。

另有一条戒律，规定一旦决定作出，就不能收回。一个国会议员必须保护本选区选民在政府中的职位不丢，职位一旦失去，那么对这位议员的指责比一家私营企业迁出本区要严重得多。结果，国防基地和退伍军人医院即便效率低下，设备陈旧，几十年之内也不能关门。在30年代有效地保护小型农场、小企业和建筑工人的措施就算今天已毫无意义，也要保留在法令全书上。这种不可倒逆性出自那些忠于选民的甜色的立法者之手，而不是被货币玷污了的无耻之徒。对于任何社会主义模式来说——当然不是指华而不实的市场社会主义蓝图——都赋予政府行政系统更多的权力，因此增大官僚主义所造成的代价。

第六节　结　　论

在这一章里，我论证政府跟企业私有的矛盾与自由无甚关联，倒是和效率牵扯较多。我所能设想出的任何形式的美国社会主义都不会严重侵犯我所

珍视的权利。但是根据我的判断，正由于集体化经济制度为维护这些权利，运行受到局限，因而极大地损失了效率，而平等方面改进微小。我认为有一点至关重要，在实验和革新十分重要的领域里，在实用比责任更有用的地方，私人企业仍然作为组织经济活动的主要机构。在经济中，这些领域占很大一部分。我的这种观点与那些把扩大公共事业或公有制的范围斥为迈向社会主义的一步（因此是错误的一步）的人，还是不一样的。回顾历史，美国人应该感到欣慰，政府毕竟承担起了对养老金和失业保险、基础研究和电力事业的责任。

就象在公共电力行业一样，在一个私有制占主导地位的工业中，有限度的政府介入对于双方都有好处。国营公司的经营受到私人公司的抑制和比较，同时，私营公司又要根据公共活动的尺度调整自身。根据这样的理由，我赞同最近许多关于石油和煤炭的类似建议。

更一般地说，我相信政府在某些事情上还是有效率的。我觉得，象社会保障局和国内收入署这类开收支票的机构就是效率的典范。国立卫生研究所和全国科学基金会在促进知识增进方面对于处理一些微妙问题似乎很有技巧。此外，在填补市场空缺，管理私人经营活动方面，有些作用必须由政府

来承担。正是由于政府要承担如此众多的任务，我更愿意政府集中精力处理根本问题，不分心去管没把握的事情。同时，我也希望防止官僚机构的过分增长。如果让我绘制一份新经济蓝图，关于航空公司这类企业到底应该公有还是私有，我定夺不下。但是，从历史上看，对它强行国有化（不是管理体制的改革），我认为是毫无意义的。我发现更多的更有前途的改革大多既不会增加联邦官僚机构的权力，也不增添负担。

我对联邦官僚机构的能力和局限的看法，反映了我在政府行政机构的5年工作经验，和我对责任与实用两者艰难权衡的亲身感受。也许如果我花5年时间管理一家大公司，我会对它的局限性有更清楚的了解，对于平衡的看法或许会不同。

总之，为了解释为什么在我看来苏联式的社会主义和市场模式的社会主义都不能令人满意地替代当代美国的混合资本主义制度，我好象一直在攻击几种乌有的构想。我是拭目以待，看它们有什么组织经济活动的高明招数。我甚至希望我的苛刻激起激进的改革家向我展现他们的宏图。那些聚集在“权力归于人民”口号下面的人们，有义务说明怎样组织（和适当限制）这种权力，以及这种权力如何处理平等和效率之间恼人的权衡。他们尤其必须

面对市场和官僚机构之间的选择（要不然就得提出一条崭新的第三条道路）。如林德白克所说："可以坚决反对市场，或者坚决反对行政体系。但是，如果同时反对两者，我们就会陷入困境"。

可能有一些可取之道能代替现在的制度，它们既能做到更为平等，而又不降低效率。可以想象，把以色列式的集体农庄移到美国来，采取公有制下的分权制度，由社团经营工业企业。我觉得设想一下这种制度的难题需要勇气——财产的收入如何分配；劳动力市场如何组织；基本建设投资的资金如何筹集。

要设想发展一种大企业归工人所有，并由工人管理的美国经济制度，我觉得较为容易。据说南斯拉夫的社会主义就含有这种工人管理的重要成分；它的一些迹象（如大学中教务会权力）也出现在美国经济的非营利部门里。今后几十年中，美国的一些自愿的协议和安排可能朝着这个方向发展。在某些方面，工人管理至今发展迟滞，令人大惑不解。从道理上讲，工人的利润分成和决策参预可以加强公司内雇员的忠诚和进取心。但总的说来，美国公司和劳工没有选择这条道路；他们似乎喜欢保持对立，寻求可行的斗争方法，而不是通力合作。他们很象两只老雄猫，似乎非吵架不自在。从某种意义

上说，美国工人直到现在宁愿稳固他们的消费者地位，而不愿蓄积财力作资本家。工人通过增加可以购买房产和洗碟机的薪金以及可以提高生活水准的老年退休津贴，而不是通过取得公司的普通股票，来获得更好补偿的机会。但是，这种种态度是会逐渐改变的。

的确，对美国的经济制度，我最有信心的预言是，如果它的基本构架得到保持和加强，而不是拆毁，它就会演化并适应新环境。这种逐渐适应新环境的能力，乃是我们目前混合制度的最大优点。改革它，促进它的演化，是可以达到的目标，而且我觉得要远比拆毁它更吸引人。我所看到的其它道路都会损害效率；它们只会以维持一个庞大的官僚机构为危险、昂贵的代价来有限地增进平等。尽管对资本主义的道德支持全然没有说服力，可是在效率方面这个制度却让我彻底信服。

注　释：

1　有关财富和收入分配数据的概念及资料来源，请参见本书第三章注脚中的讨论。

2　参见阿瑟·洛茨顿主编的《新左派思想》一书。“我们说的是……既定的代表制和议会制的民主形式仅仅为统治阶级经济霸权的合法化而服务，并且使阶级政治永

久化。……统治阶级利用他们篡夺来的权力为他们自己的经济扩张和政治统治服务。”普特南出版公司，1970年版，第15页。

3 见李·雷恩沃特：《金钱购买何物：不平等和收入的社会意义》，基本图书出版社，1974年版，168页。

4 同上，170—174页。

5 米尔顿·费里德曼：《资本主义与自由》，芝加哥大学出版社，1962年版，158页。

6 参见F·A·哈耶克：《自由的宪章》，芝加哥大学出版社，1960年版，第140—142页。

7 参见R·H·托尼：《人们所期望的社会》哈考特—布雷斯—豪出版社，1920年版，第58—62页。

8 参见R·H·托尼：《所期望的社会》，第73页。

9 对它们的自由，我只觉得有趣，但不能接受。参见托马斯G·穆尔：《自由范畴的经济学分析》，刊于《政治经济学杂志》第77期，1969年7、8月合刊，第1部分，第532—544页。

10 我所说的第一和第二种联系与米尔顿·费里德曼的划分相类似，即市场经济对自由直接贡献，与它对政治自由的间接贡献。但他的可能很有用的划分令我不悦，因为“经济自由”和“政治自由”两者间的界线决定于社会如何确定市场势力和平等权利的范围。参见费里德曼：《资本主义与自由》，第7—14页。

11 参见哈耶克：《自由的宪章》，第139页。

12 美莱事件是指一支美军在侵越战争期间在美莱村对村民进行的野蛮屠杀。事情被揭露后引起全世界舆论的广泛谴责。——译者。

13 关于约翰·巴茨·克拉克这一观点的讨论，请参

见M·布劳哥：《经济理论的回顾》，欧文出版公司，1962年版，第403—408页。还可参见约翰·罗尔斯：《正义论》，哈佛大学出版社，1971年版，第308—309页。

14 关于这一观点的例证，可参见弗兰·H·奈特的《竞争伦理学及其它论文集》，哈珀出版社，1935年版，第54—58页；还有哈耶克的《自由的宪章》，第93—100页。费里德曼倒是个例外，他并没有摈弃（但他也不拥护）奖励贡献的伦理标准。参见他的《资本主义与自由》，第161—165页。对立的观点请参考李斯特·瑟罗的《关于经济公平合理的定义》，刊于《公共利益》杂志，第31号，1973年春季号，第72页。

15 参见约翰·肯尼思·加尔布雷思：《新工业国》，霍顿——米夫林出版公司，1967年，第124—135页。

16 参见福兰克·H·奈特：《风险、不确定性和利润》，霍顿——米夫林出版公司，1921年，第374—375页；另参见费里德曼：《资本主义与自由》，第164页。

17 参见亨利·C·西蒙斯：《个人收入税》，芝加哥大学出版社，1938年版，第12—13页。

18 见罗尔斯：《正义论》，第100页。

19 这一点也适用于危险、不愉快或者耗费大的工作。在本书第三章中，我还要谈这个问题。

20 参见卡尔·波拉尼：《我们陈腐的市场精神》，刊于乔治·多尔顿主编的《原始、古代、和现代诸经济类型》，灯塔出版社，1971年，第65—67页。

21 考虑到把整个社会和政治系统看作是一个总的“投入”，我在这里使用“共同投入”的不寻常的但却较为中肯的意义。

22 关于收入分散的正规分析可以按下列程序进行：

在技术不变的情况下来考察资本深化（capital—deepening）问题，利润率是要随着时间下降的；而且前期所投资本的租费也要降到与新投入资本边际产品相同的水平上。由此，利润从“老”资本家那里分散了出来。劳动的边际产品由于资本深化而提高，因而工人就会得到分散出的利益。

23 我认为上述罗尔斯的平均主义理论基础比起建立在相互依存的效用，或者人与人之间效用比较的理论要更为合理一些。R·H·托尼具有同样的思想：“就因为人是人，社会制度……就应当……强调和加强那些联结人们的共同人性……。”参见他的《平等》一书，伦敦，艾伦和昂温出版公司，1964年，第49页。

24 关于30年代大萧条中失业者的精神状态的讨论，参见E·怀特·巴基：《失业公民》耶鲁大学出版社，1940年。特别是在本书的201—202页上，论述尤精。关于贫穷者追求发迹的最近的分析，参见伦纳德·吉德温：《穷人想要工作吗？》一书，布鲁金斯学会，1972年版，第112页。

25 大部分数据引自官方的国民收入统计表。和约瑟夫·帕克曼商议后，我将股票和利息率定为27%，这里排除了数目低于征税标准的股东。价格与收入之比例设为14.2，相当于1973年生活贫困线，价值总额达10350亿美元。

这里论述的观点，一般都早已被人们所认识。可参见A·C·皮古：《社会主义与资本主义的对立》，麦克米兰公司出版，1937年，第25页。他在此书中写道：“……社会主义的官方倡导者们，至少是美国的，……提出以公平的价值从现在所有者手中购买他们的生产资料……，利息……将大体上相当于其所有者现在的财产收入。”然

而，另一些社会主义倡导者又说，只要国家接管和集中了投资决策权，就可以大大提高从富者来的收入和财产税，而无需担忧取消了刺激因素会降低效率。参见上书第28—29页。我认为这种以社会主义作为税制改革先决条件的主张很僵硬，难以使人信服。

26 需要说明的是，在美国资本主义制度下，职业的自由选择还远不是毫无限制的。没有进过法律学院的人（或者是付不起学费的人）就不能成为一名律师。但即使如此，美国人所享有的选择还是极为广泛的。

27 经济学家们认为问题是有争论的。例如李斯特·瑟罗找出证据说：劳动报酬目前低于其边际生产额。我怀疑他校正周期生产能力利用不足的程序没有充分估计资本边际生产额。参见李斯特·瑟罗，《非平衡及资本和劳动的边际生产率》，《经济学评论与统计》第50卷，1963年2月，第23—31页。

28 参见查尔斯·L·舒尔茨：《刺激、惩罚和奖励在制定有效政策中的作用》一文。载于《公共开支的分析和评价：计划、程序及预算制度》一书。本书是提交给美国第91届国会第1次例会的两院联合经济委员会的报告概要，1969年，第221—222页。

另参见阿萨·林德白克，《新右派政治经济学：一位局外人的观点》，哈珀——罗出版公司，1971年，第40页。

29 亨利·沃利奇以计划者的偏好为标准，得出了一个对于保守分子简直是异端邪说的结论，即社会主义生来就具有和资本主义同等的效率。他对资本主义的申诉完全是建立在对于自由的保护之上的。隐含在他的全书中的假设是，如果自由与效率相冲突，美国的社会主义就要牺牲自由。但他承认英国社会主义没有走上这条轨道。参见他

的《自由的代价》，哈珀出版公司，1960年。

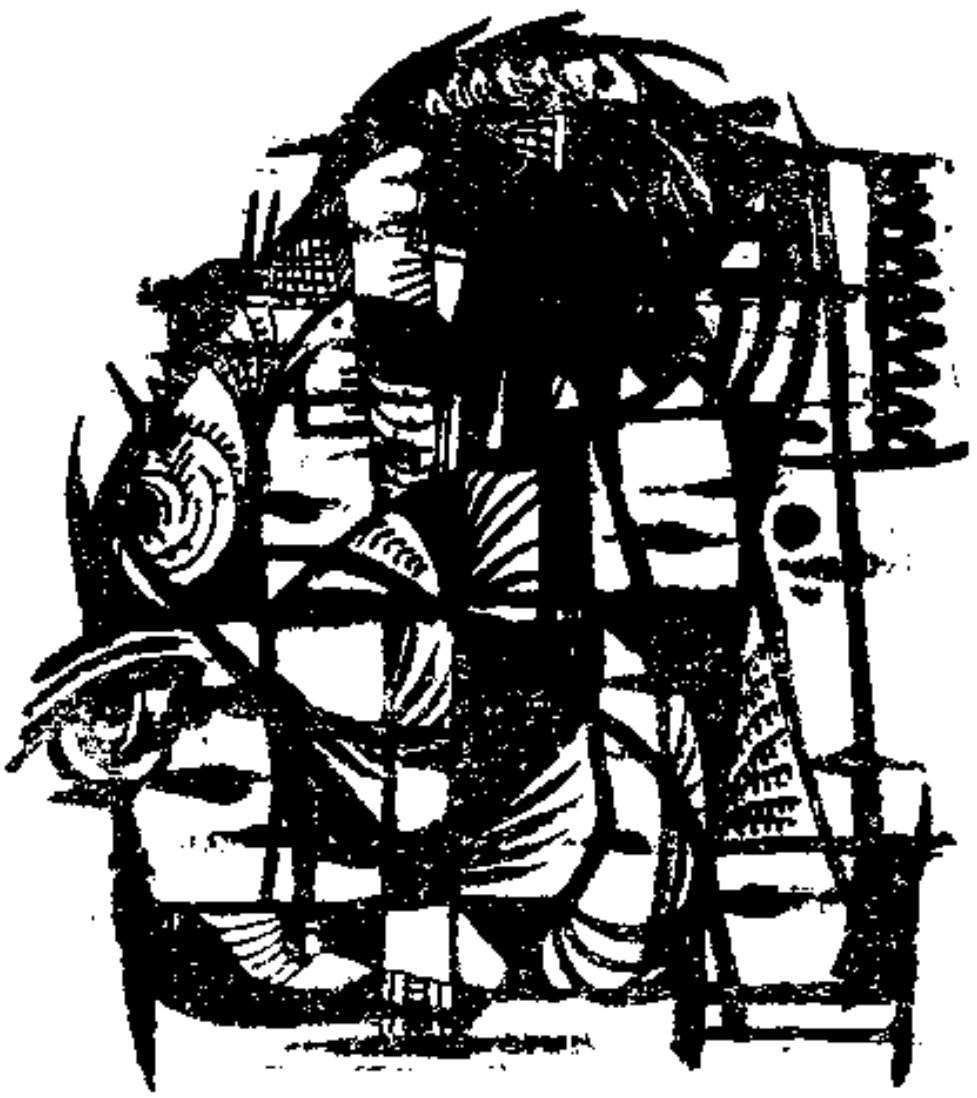
30 最为应该注意的是奥斯卡·兰格的《论社会主义经济理论》，载于本杰明·E·利平科特主编的《社会主义经济理论》一书中，明尼苏达大学出版社，1938年。

31 关于争论消失的确切情况，参见艾布拉姆·博格森，《对市场社会主义的回顾》一文，见《政治经济学杂志》，第75期，1967年10月，第655—673页。

32 参见林德白克《新左派政治经济学》中关于广告的讨论和有关问题。第40—49页。

第三章

收入与机会的均等



给经济平等这一概念下定义和定标准是件困难的事。即使完全平等是存在的，人们也不可能意识到它。相形之下，察觉出不平等却十分容易。从破烂不堪的贫民区到郊区的别墅差别有如天上地下。但在这中间的是中产阶级，他们的经济状态不好也不坏。

在讨论缩小差别的政策措施之前，我想先泛泛地描述目前存在的物质福利分配不平等的特性和程度，并试举几例。然后探讨一下产生不平等的原因以及选择和机会在造成收入差别中的作用。其中会涉及一些有关收入和机会均等相互间关系的问题。在后半章，我将重点谈谈机会的不均等以及由此给

效率和收入不平等带来的后果。

第一节　经济福利的分配

收入和财产是人们经济地位记分簿上的两个大项。而其中尤以收入为重，因为，收入决定基本购买力以维持人们的生活水准。不仅如此，只有在包括财产收入时，收入分配才反映财富的拥有。

然而，财富本身又十分重要，值得重视。人们吃过、喝过后就把消费支出的额余收入聚积起来，积攒他们的财富。除去两头，中间阶层的收入可以有一小部分固定不断地储蓄起来。但在金字塔底层的人却在积累债务，只要他们能借得到。在金字塔顶端的人们，收入的大头归入储存，集中了全国私人财富的大部分。除了储存；接受馈赠和遗产也是大笔财产的来源。富有者的大量财富是可出售的资产，诸如证券和不动产等，代代相传。与之对立，中产阶层的财富多为家俱、室内设施和汽车，这些东西使用经年被损耗，不能让后代去继承。中等收入水平家庭的典型特征就是拥有自己的住宅。美国有2/3的家庭是这样的。对于大多数人来说，住宅是收支上最大的一项，也是可供出售或继承的最重要的一笔财产。

穷者和富者处置积蓄和遗产方式的差别致使财产的分配比收入的分配更不平等[1]。美国家庭中最富有的1%的家庭拥有全部财富的大约1/3，而得到的税后收入竟占总量的6%左右。处于较为下层的一半美国家庭只有财富总量的5%，尽管他们的收入份额约为总量的1/4。[2]

一、收入的不平等

由于股息、利息、租金和其它的财产收入均出于财富的占有，因而这些收入形式反映了财富的集中。它们主要流向了高收入阶层。非联合企业、农场和事务所的自主经营收入包括在内，财产收入约占全国家庭收入的1/5。转移性支付项目，如社会保险和失业津贴等等，目前不要求提供服务作为回报，它们略等于一家庭总收入的1/10。转移性支付是一种收入平衡器，主要流向低收入家庭。以一种统计标准为依据，就能发现若不是政府的转移性支付的话，那么1970年家庭收入的不平等程度会严重一倍以上[3]。

美国家庭收入大部分，大约2/3——都来自工资收入。其分配介于极度丰厚的财产收入和需要转移性支付之间。占全部家庭总数1/10的家庭处于社会底层，主要依赖转移性支付收入；约占3%到4%

的上层家庭则靠财产收入；在两者中间，各阶层家庭收入至少有一半是从工资中来的。

1974年，全部美国家庭（不包括不相关的个人）的平均税后收入（“可支配”收入，这是我将要强调的一个概念）约为14000美元。由于有些人的收入是这个平均数的10倍，乃至100倍，因而收入分配并不象双曲线那样对称，也不象对大多数人的能力测试的分数一样分布均匀，处于收入金字塔的正中的家庭（即收入较它高或低的家庭数目相当），大约是12000美元税后收入。这一部分低于平均数，其原因在于收入分配的不平衡。在金字塔底，占人口11%的家庭收入在贫困线以下。贫困线虽然不太科学却挺合理，规定对最低必需品的购买力。就一个非农业的4口之家来说，在1974年，贫困线在5000美元上下。处于底层收入的1/5的家庭的税后收入低于7000美元，也不比贫困线高多少。而处于收入底层的1/3的家庭年收入则达9500美元。

在塔顶，占总数1/5的家庭，年收入高于18000美元。一个家庭的可支配收入达到28000美元，就跻身于金字塔尖的5%的行列。处在这个收入水平上的大多数人都认为自己属于中等收入阶层，而不是高收入阶层；听说自己的收入在每20个美国家庭中只有一家时，他们还感到吃惊。但只是在与自己

的朋友、邻居和同事比较时，他们才算“平均”水平。或者从另一角度来说，他们和真正“平均”的美国人接触太少，意识不到自己经济地位的特殊。

收入分配的数字既可以弄得看上去令人宽心地平等，也可以不平等得吓人一跳；关键在于如何排列它们。一方面，年收入越过5万美元的巨富家庭的收入仅占全部可支配收入的2%。这看起来极让人放心。另一方面，占全部家庭总数1%的最高收入的家庭（其收入在5万美元以上）的税后收入与占总数20%的低收入家庭相当。我一看，就会吓一跳。而且我会觉得诧异，总数1/5的高收入阶层的税后收入竟和总数约3/5的低收入家庭的税后收入大致相同。

在过去30年里，相关的家庭收入分配变化甚微。在第二次世界大战期间，国家向收入平等大大地迈进了一步。战后，高收入阶层在总收入中占的份额比在20年代繁荣时期是大大地减少了[4]。但从40年代末以来，高低收入阶层差距弥补的步伐只有点滴的进展。大体说来，在过去30年间，就收入规模的任何方面来说，实际的家庭可支配收入（即剔除了通货膨胀的因素）都增长了一倍。作为经济增长高潮的结果，无论家庭实际收入的平均数还是绝对数，都蕴含了长足的生活改善。1973年时11%的

人尚未落到的生活贫困线比30年代1/3的人收入还高。但是，贫富鸿沟之间的百分数依然如故，这意味着货币的绝对数值差距拉大了。而相对的收入增加含有文化和社会的意味。在波士顿，有自尊的家庭是不会露宿街头的，但在孟买就完全可以接受。令人遗憾的是，在30年前被认为象样的可观的收入如今已不能维持一个家庭的中产阶层生活。人们眼巴巴地看着周围的人有住宅、汽车、去度假，而自己却无力享受，这实际上是对他们更大的剥夺。

尽管贫富两极在生活水平上都有了提高，但贫困依然困挠着众多的美国人，收入分配中巨大的相对差距仍旧在社会外观上抹黑。

二、家庭收入和“真正”的平等

家庭收入的数字并不能说明经济福利在美国家庭中分配的全部内容。首先，各个家庭在消费需求上不尽相同，因此为了得到同等的经济福利，就要求达到不同的收入水平。其次，一个家庭不仅可以用当年收入所得，还可以通过预支或借贷来维持生活水平。第三，有些人牺牲自己某些在收入分配中不表现出来的方面的经济福利来获得更高的收入。还有一部分人获得的奖赏并不计入货币收入，因而也就不能在收入分配的量上反映出来。

需 要

很明显，要让一个大家庭过得和一个小家一样好，花销开支必然要大些。大家庭的父母亲如果觉得从孩子身上得到的乐趣比度假或小汽车更多，自觉自愿地多生孩子，他们或许并不因此而丧失一些福利。但毫无疑问地，在同样的收入水平下，大家庭的子女要比小家庭的孩子生活得差。不论孩子们自己愿意不愿意要一大堆兄弟姐妹，他们很少能告诉父母应该生几个。经济学家们在研究如何弥补家庭规模差别（例如在估测生活在贫困线以下的人数）时，他们发现相当一部分经济福利的损失是因为过高的需要，而不是源于偏低的收入。偶尔地，超常需要产生于某些家庭成员对医疗或教育的特殊要求。在这些情况下，收入分配掩盖了不平等一些方面。

另一方面，有些需要的差别是与不同的收入机会相关。在城市里居住就比住在农村生活费用高，但获得收入的机会也更多。从这个意义上看，说美国城乡间的收入差别可能夸大他们在经济福利上的差别。

维持生活的补充性经济来源

有的家庭的生活水平相对于他们的年收入是很高的，因为他们靠部分财产或者借贷来补充。例

如，那些积蓄深厚的退休老人们的生活要比他们的收入（包括财产和养老金）反映出的水平要好得多。同样地，有些各年收入大起大落的人能在长时期内过稳定的舒服日子，因为他们在好年景就未雨绸缪，为坏日子作打算了。这样，他们的盈亏状况与收入就不尽相符。

自愿性的非货币牺牲

有的家庭收入比别人高，因为家庭成员搞副业或者加班加点，或是由于家庭就业人数多。一个家庭努力工作，牺牲闲暇时间获得较多的额外收入，而这种闲暇在具有同样机会的家庭看来是必不可少的。比方说有史密斯和斯通两家人，都有两个上学的孩子，两位丈夫的职业和薪水都相等。但是，斯通夫人愿意终日操持家务，而史密斯太太却有部分时间在工作。结果史密斯一家的收入自然比斯通一家高出不少。但可能斯通夫妇愿意让斯通夫人呆在家里，要不照料孩子，要不主厨、清理屋子，再不就清清闲闲地呆着。两个家庭机会相同，它们的经济福利的差别不会太大，尽管他们对消费品和服务的购买力有不同。

又有些家庭的较高的收入来自令人不快、体力消耗大、或者危险的工作。这是对在恶劣环境下工作的工人的补偿。对高空作业、抬尸工或者夜班工

人的额外收入奖励并不在经济福利不平等之列。

非货币津贴

在实践中，由非货币的差别，诸如社会地位和社会承认，而带来的收入差别，实际上掩盖了用以平衡补偿从事艰苦工作的收入补偿。公众对好工作的态度有诸方面的考虑，其中工作的内在性质仅仅是一小部分。外科医生和屠夫同在血淋淋的处所挥舞差不多的刀，但两种职业的社会地位上却有天壤之别。收入差别要强调而不是抵销非金钱收益差别。一般来说，同样的职业得到高收入能招致人们的欢迎和较高的社会地位。要知道，这种相互关联并不是毫无缺陷的。食利者和大公司的董事们的社会地位就与其收入高低不符；而牧师、高级领导人，甚至有些教师得到的更多的是社会地位，而不是金钱收入。尽管这种平衡让人们在金钱收入和非货币奖励中取舍，但对差别的强调逼迫一些人接受收入低而社会地位也低的职业。

由于多种原因，这些家庭收入分配的不同限定条件是有趣的。它们提供了经济平等的真正含义的测验和判定标准。同时，它们还向人们展示了要找到精确衡量经济不平等的尺度是多么困难。如果完全平等是个严肃的目标，那么关键就在于解决所有这些概念问题，并作出相应的矫正和留出合理的误

差范围。不仅如此，这些限定条件还时时提醒我们，某些能产生社会后果的分配问题比如大家庭和特殊消费需求等，都深藏于家庭收入分配之中。但同时还告诫人们为什么某些可计量的收入分配差别并不是个严重的社会问题，因为它反映了人们的不同选择——做多少工作？居住于何地？是否尽力去削平差别？

三、自助食堂、赌场和收入分配

一些努力降低经济不平等的社会意义的人，十分强调收入的差别仅仅反映了不同的爱好和自愿选择。在这种情况下，尽管赚钱机会是同等的，但还是出现收入的不平等。但劳动力市场事实上不象自助食堂，人们取入托盘中的东西与自己的偏好联系不大。收入与闲暇、收入与工作条件等等的权衡关系只能有限地解释收入不平等现象；而解释贫困现象就更困难。

个人或家庭的个性特点倒是能更好地解释为什么收入不均等。如果谁必须估测一个特定家庭的收入，那么掌握一些有关父母的社会地位和经济地位，家庭成员所接受的遗产，受教育程度（还有其它“人力资本”的才能），其年龄，以及家庭所在地区和所处社区的大小等等，对他是大有裨益的。还

应提及的是，一旦你弄清这个家庭在业成员的学历，那么要估计他们的收入，智商测验即使不是完全无用，也是无甚意义的[5]。然而，就是掌握了全面的背景情况和个人特征，估计出错的可能性还是极大的。

并不存在一套可度量的人的特性，能招致经济成功或是失败。因此，灰心丧气的观察家倾向于把市场看作赌场，靠碰运气[6]。但这种思路有两个基本错误。第一，即使市场的奖罚和彩票一样与赢家和输家的个人特征并无必然关联，它们也还是能起到刺激资源流动，促进经济效率的作用。虽然电灯泡的发明对于玻璃制造者和烛台厂家都是个偶然事件，但市场对他们的奖惩就有助于把资源导入玻璃制造业，而撤离烛台制造业。对于个人是偶发的事物，对整个社会系统来说，就可能早在计划之中了。

第二个错误，行为科学家不能充分解说市场运行，他们只是更清楚地揭示了行为科学目前的状态，而不是揭示了市场的运行。将自己不能把握的任何现象指为赌博实在是主观臆断得过分了。根据这种推理，象棋也必然是一种碰运气的游戏，因为没人能说明其中胜负的原因。同理，市场就可能以完全有系统的方式去奖赏一些人们至今解释不清，

至少是无法度量的，比如像貌、个性、精明、专注和在音乐、绘画、体育及手工艺上的天才。

目前大量的研究力求弄清楚家庭背景对收入影响的范围和特性。显然，有这样一种倾向，把父辈的富裕或贫穷都栽在儿子头上。正象克里斯托弗·詹克斯等人在报告中所写的那样，在社会经济金字塔顶端1/5家庭中的后辈们的平均收入比塔底部1/5家庭中的子女高出75%[7]。他们坚持说差距只达到75%，这不过是整个家庭收入变化中的极小一部分。但是，我要强调这一差别居然到了75%，而且从任何标准来看，差距都是巨大的。

收入差别的部分原因无疑是具有遗传和继承性的，许多却是环境使然，包括在穷母和富娘胎中的营养和日后的医疗保健的不同，在成长过程中给孩子灌输的各种思想观念，供给孩子高等教育的经济能力差别等。显然，社会不可能废除继承因素，也不能推翻由家庭抚养子女的制度。这些都是包括我自己在内的美国人所推崇的。但是，某些家庭优势在原则上是可以用罗尔斯的补偿原则由社会花费一定的代价抵销的。如果肾脏替代器能得到资助，人们就会接受补偿原则。类似道理可以推而广之。事实上，向环境恶劣的家庭的子女提供补偿教育已得到广泛的探讨，并在一定范围内试行了。结果显然

是不怎么成功的。但这并不能证明补偿措施无论在什么领域里、无论何时都不可能成功。

第二节　机会均等

对不公平之产生原因的浓厚兴趣，表达了一个信念：由机会不均等产生的经济不平等（但同时也更容易补救）比机会均等时的经济不平等更不可忍受。但机会均等的概念比收入均等概念更为难以捉摸和定量，难以用有效的尺度去衡量它[6]。它基本植根于公平竞争的观念之中，即我们在第二章中讨论的人们在同一条起跑线上。但是，我在前面已表明，起跑线的划定是件难事。天生能力的差别一般被认为是在竞跑中得以测定的相应的特点，而算不上不公平的先起跑或者让先。在另一个极端，凭借熟人，依靠自己的知识等取得成功，明显属于机会不均等。而且要是靠你的父亲的关系成功的话，那就是极不公平了。

对天生能力的继承是一种机会不均等，而依靠家庭的优越地位则是另一种。但是机会不均等的范围还没有划定。到底财产有哪些特性造成了机会的不均等呢？起跑线上的不同是从母胎中就开始的还是由于后天更好的儿童保健、英才训练、教育程

度、选择职业时的家庭帮助、或是物质财富的继承呢？

尽管机会均等这一概念的外延不确定，但某些机会不均等的领域还是显而易见的，而其中有一些通过社会的补救性行动可予以纠正。最清楚的是发生在家庭关系之外的现象。就业中的种族和性别歧视，以及在借贷上常见的偏心对待就是经济上机会不均等的明例。社会政策能削弱它们，增进收入平均和效率。在这种情况下，社会不必顾此失彼，而是可以两者兼得。

一、就业机会上的歧视

每当市场上的交易决策不仅受到双方交易商品的质量和特性的影响，而且被买主和卖主的性格左右，市场就滋生了机会不均等和经济上的不合算。试想一下就业机会受到种族和性别的影响的情况吧。有的人的工作工资偏低，即受剥削，有的人无缘接近好的岗位。当一个妇女与一个男子同样得到一个好工作，两人技术相当，她的工资却比男工低，这种剥削产生的不均等是赤裸裸的，但它对效率却无大碍，至少在短期内是如此。另一方面，如果妇女被排斥在相应的工作之外，阻止她们最大程度地发挥技能，这就影响到效率了，实际上就等于

把工人的双手捆绑在身后。经验性事实已证明排斥乃是劳动力市场上歧视的主要表现。这种歧视带来三重危害：机会不均等、收入不平等和效率低下。

再者，暂时的局部的机会不均等会造成长期的机会不均等。一旦人们被排斥在好的职业之外，他们就被剥夺了上进的机会和刺激，不再去提高技术以做好工作。一位黑人如果没有希望成为经理，他就不会花钱去读管理学课程。要是阻拦他在公司内熬年头晋升，那么他就不再会去努力发展。唯其如此，效率的损失成倍增加。

并非每个人都同意我将机会不均等解释为丧失效率。考虑一下下面的论点，雇主必须考虑所雇工人的爱好。因为人们不喜欢在华氏85度高温下的车间或办公室工作，所以要安装空气调节机。这种改善成本高，而且并不一定能促进生产，但它却能有效地让雇主避免失去雇员。现在再设想公司雇员必须与妇女或者黑人一起工作，他们就会忿忿然，如果再有女工头或者黑人监督来发号施令，那他们就会怒不可遏了[9]。雇主必须把这些因素考虑在内。如果最经济的办法是好的职业拒用女工或黑人，那就不能说是低效率的。由此出发，市场仅仅传递人们不同口味的信息，有不好的口味，不能归咎于市场，就象电视节目粗制滥造不应怪罪电视机一

样[10]。

就我个人理解，这种观点揭示了重要的一点。它说明了为什么政治行为不同于市场机制，而必须判断一些偏好是否合法。社会压制一些将成为雇主的人雇佣工人打击对手的企图或出售掺假货物欺骗消费者的企图。如若社会赞成公平就业机会，它实际上就是在否定种族和性别歧视的倾向。社会指斥这些倾向与雇佣恶棍毫无二致，而与怕热的倾向有所不同。

实际上，平等就业机会原则在十年前就退出了市场统治的领域，而成为一种权利了。随后，劳动力市场上大大弱化了种族歧视。黑人妇女的状况得到了显著的提高。18至44岁间黑人妇女的平均所得，1959年相当于白人的2/3，到1969年，提高到90%以上[11]。对现有差别大小的说法，可能打了些折扣，因为黑人妇女想得到全天工作，不断地工作下去。但确实已经有了极大的改善。男性黑人的收入也有了大幅度提高，尽管比妇女还少一些，其境遇还有着不少不利之处。在60年代，45岁以下的黑人男工的收入与相应的白人之比，从原来的60%提高到70%。

我引用这些数据并不是为了自我陶醉。的确，1973年的若干倒退现象倒是我们自我检查的缘

由[12]。同时，我也不以为平等就业机会或重要权利的获得能以金钱度量。但我相信，这些数据向人们展示了关键的一点：对公平竞赛的政治决策可以改变经济行为。它还进一步说明了一种普遍的可能性：对于平等有益的东西，对于效益也可能有益。在60年代，种族差别的缩小意味着黑人的工资提高了约1/5，接近国民总产值的1%[13]。在我们的公正与国民收入增长的时候，社会应不失时机地最大程度地利用它们。在经济上，抓住那些通过协调的和加速的平等就业计划而产生的追加增长是重要的，这种重要性并不亚于在经济领域本身——比如说——限制从高能耗中获得的增长。

二、在获得资本上的歧视

在资本市场中，得到更高效率和更广泛的平等的机会比在劳动力市场中更充足。根据理想市场的客观标准，欲想作同一投资的任何人都面对着完全同等的利息成本。但这不存在。在现实经济生活中，富裕者的项目特别受优惠。资金雄厚的投资者往往启用自己的资金，而不必通过借贷资金来投资，就是需要贷款，贷方对他们的偿还能力也很放心，根本不考虑方案的进展。贷款给福特汽车公司去发展倒霉的埃德塞尔牌汽车的人，谁最终也没亏[14]。这

就是向拙劣方案投下的保险的资本。

在这种对富人偏心眼的反面，是对穷者的歧视。随之而来的低效率和机会不均等造成了对穷人开设企业、购买房产、创办教育和所有人力资本投资的障碍。这种歧视在就业裁决上处处可见。例如，假设某人可以在两种工作间进行选择：一种是从一开始就得每小时3.5美元的工资，但没有加薪的可能；另一种的起点工资为每小时2.5美元，但在见习期满后可以升格做5美元一小时的工作。如果一个人理智健全，但他却因没钱而等不及，那他只能选第一种工作。

低收入家庭面临的实际利息率远远高于一般美国人。在有些情况下，他们根本就得不到资金，却要付无限高的利率。爱德华·班菲尔德恰到好处地强调了低收入阶层的眼前利益目标（present—orientedness）[15]。但我认为爱德华·班菲尔德却错误地把这种眼前利益目标看作是一种心理之谜，需要用深层结构分析。依我看，大多贫困者的所做所为就好象没有明天了。因为他们的头等大事是活过今天。为生存而挣扎的人，在储蓄与投资方面是谈不上什么理智的。这种行为最重要的后果是，贫穷家庭中子女的人力资源开发不足。而这种人力资源的损失在我看来才是当前美国经济中最为严重的

一种低效率。

让我着重谈谈这种低效率的一个特殊方面，它在靠收入过活的阶层中造成了大学升学率的巨大差别。在同等知识水平的高中毕业生中，处在社会经济下层的1/4家庭的子女入大学的比率比起社会经济上层的1/4家庭的子女来，男性低25个百分点，女性低35个[16]。这种差距与拥有洗碟机的家庭是出于同样的原因。这从根本上反映了在高等教育上的巨额投资（包括它带来的利益）对不同的收入阶层的人来说意义是多么不一样！

以目前接受高等教育的人数而论，人选确定明显地缺乏效益；它排斥了几百万才能超过在校学生的人[17]。社会通过努力缩小个人教育费用的差别既可以增进平等，又可以提高效率。耶鲁大学正在实验一项资助计划，学生得到贷款，并保证日后用一部分收入而不是现金偿还[18]。如果受资助人步入社会后的收入最终是很高的，那就是说贷款就会得到加倍的偿还，而不会成为负担。而且有些人的好运气应当归功于受教育的益处。另一方面，那些收入微薄的人也不负有沉重的义务了。对于社会，这个概念可以结合到自愿社会保险计划中去，和现在的老年人资助项目的偿还时序正好相反。年轻人先贷到钱，然后再偿还，偿还作为附加收入税来征收。

耶鲁大学的这一计划旨在缩小学生财力的差距，这是个新奇的创举。我并不是说这个计划是达到这一目标的最好办法。我也不敢断言这样一个计划能有多大用处。但方向是明确的：资助使人们接受高等教育的经济机会趋于均等，借此给国家带来更高的效率和更多的平等；而无须非此即彼。

有许多办法可以补救由于机会不均等而出现的效率不足。有的正在尝试之中，许多的正在认真探讨之中。政府的职业培训项目就是一种弥补贫穷者只顾眼前利益的做法。公共就业信息交换所，就是旨在克服就业信息价格高昂给穷人带来的困难。有的社会科学家敦促雇主们更多地采取面试和直接测试有关技术的办法来筛选工人，而不只依赖文凭。这是对借贷形式的富于建设性的运用，鼓励着私营业主促进机会均等。

第三节　均等机会的潜能

谁也拿不准把这几种办法结合起来使用对增进收入平等和提高经济效率究竟能有多大作用。对于它的潜能的估测与一般的思想立场极为相合；乐观主义有点说不到点子上，在两个方向都不得要领。偏右的人们相信机会已经基本上均等了，所以无需

什么大刀阔斧的改革了。较左的人们相信现有的教育机会、就业机会等的平等远不足以抵销尚存的不平等。他们认为这个制度已经病入膏肓了，而不是一般的头痛脑热。当然，我自己则倾向于认为大多数收入和财富的不平等反映了机会的不均等，而机会不平等在现行制度下是可以有效地纠正的。与保守者自信没有改进的必要和激进者坚持除非动大手术别无它救的极端看法不同，我想说补救措施是值得一试的。

一、机会与结果

我坚信，机会均等与收入平等成正比关系。当然，这并不是逻辑的必然。人们可以想出相反的例子来。设若特权家庭的财富主要用来提携那些可能沦为贫民阶层的子女，让他们回到中产阶层中来（有些依靠自我奋斗进入中产阶层或上层的子女不在此列）。同样，设若有些人可能升入上层社会，却因负担沉重而只能屈身于中产阶层。在这种情况下，机会的不均就降低了收入不平等。但这都是些不实际的假设。在现实生活中，财富会一视同仁地扶持富裕家庭中的有为青年和无能之辈。与此相同，沉重负担也拖止了贫困之家的所有子女，可以成为中产阶层之警察的成了汽车清洗工。有希望当

赚钱的医生的最终只作了警察。在这里机会的不均等增加了收入的不平等[19]。

抛开机会均等对收入平等和效率的作用不论，机会均等自身也具有价值。也许，人们更欢迎较为公平的竞争。一旦机会均等与收入平等冲突，就会产生有意思的问题：两者之间如何权衡？这问题检验着公平竞争的相对重要性和竞赛中胜负双方体面的待遇。这两点显然很重要。即使竞争公平，奖惩不合理仍然难以让人接受。即便我们假设格斗是公平的，把失败者投入狮口的竞争也并不会因此显得更文明些。从另一角度看，奥林匹克运动会上的失败者回家时两手空空、垂头丧气似乎是活该的。机会的均等与收入的平等一般是互补的、成正比的，并非对抗的。所以我们不必为此伤脑筋。两者间的权衡在现实世界中并不十分费神[20]。

二、存在知识精英等级制吗？

我同样坚信更充分的机会均等会给一代代人带来更多的社会流动性。如果家境优越的影响削弱了，儿女对他们家庭收入的依赖性就会随之降低。近来，一个幽灵，一个认为公平竞赛将会产生知识精英等级制的幽灵出现了[21]。我看这种观点是穿凿附会。如果这种看法合乎逻辑的话，其立足点便是

一个假想：精确地按能力分配收入将消除目前收入分配方面的不稳定性，并且淘汰出一个代代相传的最高收入的知识精英阶层[22]。这种猜测毫无事实根据。

同时，也没有任何例证或狡辩能支持另一个推测，即更充分的机会均等会增加智商差异在市场决策中的重要性。有充足的理由可证明为什么与受教育程度不同有关的智商在市场收入中无关痛痒。市场收入反映了才能和努力程度的不同。为什么会有人期望经济、政治职业等级制中的任何一种有意义的晋升和工作评定制度由智商高低来决定呢？只是在学术等级中，智商才可能有决定作用，因为智商测试的部分目的就是要估计学术研究能力。对智商的强调是知识分子自我陶醉的一种形式。很幸运的是，市场中没有这类东西。

三、竞争还是跳舞

增进机会均等的努力和个人主义的、功名主义的、实行奖励和允许各种等级性的竞争性经济是能并行不悖的。另一方面，有些人视现代社会的竞争为灭绝人性的激烈争斗。他们的目标不是完善这种竞争，而是要予以废止。他们期望竞争少些，而多来些歌舞升平的合作和博爱[23]。要是能偏重竞争与

合作的混合倒也差强人意。但是，过度贬低竞争就意味着放弃对个人的激励因素，反过来就会大量牺牲效率，或者找到一种新的激励因素作替代。或许人们在“四海之内皆兄弟”的人类博爱大旗下，为人道工作、创造。但光凭这种精神能不能激发起公共的道德，培养出各类人材，而不只是德性高尚的圣徒，这还值得怀疑。如果训导有方，国人倒可能被引导来为国工作，为领导人争光。然而美国人铭记的先人遗风却是：宁愿为自己的利益奔走，而不去替领导的光荣效力。

四、公平和挫折

最后，我还相信，更为广泛的机会均等不一定产生更多的挫折。有些保守的人箴告我们：“别干那个，你不会喜欢它的。”在他们看来，如果收入差别完全是由于个人能力和技术的差别所造成的，失败者只能抱怨自己，且会更加悲伤。不利条件和不公平送给了失败者一块必要的遮羞布。

这种由来两世纪之久的利己观点，漏洞百出[24]。目前的机会差别之大，远远不止于好心地为失败者遮羞那么一点。随便哪个棒球击球手要想三次击不中球退出场外，他就不需要先击中两球再打坏球。即使所有减少机会不均等的真切主张都被采纳了，

只要需要，找些不利条件作借口还是可以信手拈来。

还有，人们理解市场收入的相对性，不会将市场规律与天道相混。的确，在追求金钱的竞争中，所有的名次都大声地公布。但是只有竞争的赢家才会声言他们的竞争是公平的。现在许多竞争者用金钱以外的尺度来衡量成功的大小。哈佛大学的教授们不会觉得自己有什么不及美国钢铁公司总裁之处。同样地，雕塑家也不认为自己比教授低一等。优秀的园艺师和出色的管道修理工、自愿终日操持家务的母亲和放弃家务去做工养家的母亲也有相似的自尊。只要人们从事于多方面的竞争，并以多种标准去评判自己的贡献，社会就可以继续竞争，同时又不伤害谁。衡量标准愈多，人们对自己的打分就越高。这对于自尊是有好处的。

在相似的意义上，社会科学家们也有许多标准可用来衡量自己的预测和补救方案。现在预告智商统治的人在将来会看重学术才能。而且他们最终会是正确的。同时，倡导市场社会的人会感到欣慰的，因为收入的差别仍将是重要的。我满心期望看到许多评估标准的多种组合形式，它们将证实我的多元论观点。因而我们都将把自己当作胜利者。这将大长社会科学家的自尊心。

注 释：

1 关于财富不平等的分析模式，在J·E·米德的《效率、平等和财产所有权》一书中有所论述。哈佛大学出版社，1965年，第42—46页、82—87页。

2 关于财富占有的估测数据，是从多萝西·S·普罗杰克特的《消费者财产特征调研》一文中所引的。参见《联邦储备局公报》第50期，1964年3月，第291页。除了特别注明出处的之外，本书第三章、第四章中所引的关于收入分配的数据都出自丹尼尔·B·拉德纳和约翰C·欣里克斯的《1964、1970和1971年的收入分配规模》。参见《商情调查》第54期，1974年10月，第19—31页。他们的统计概念包括各种非货币收入和对人口普查中低报的转移收入和财产收入的误差的调整数。我冒昧地估测了1974年的情况和个人可支配收入将是什么水平（不是他们的个人收入量）。

3 参见1974年2月《经济顾问委员会年度报告》第178页表49。报告中所用的不平等测度是收入自然对数的方差。对这种统计测度的批评可见1974爱德华·C·巴德在第93届两院联合经济委员会第二次听证会上就《1974年总统经济咨文》所做的发言，第一部分，第140—141页。

4 参见西蒙·库兹涅茨：《高收入阶层在收入和储蓄中的份额》，全美经济研究所，1953年文件，第32—40页。

5 参见萨缪尔·鲍尔斯和瓦莱里·I·纳尔逊：《“智商的继承性”与两代人间经济不平等的增长》，《经济学评论与统计》第56期，1974年2月，第39—51

页。

6 运气这一因素在克里斯托弗·詹克斯和其它一些学者那里特别被强调。参见《不平等：关于美国家庭和教育作用的再评价》，基本图书出版社，1972年，第8—9页。

7 同上，第213页。

8 库尔特·克拉珀弗尔茨为我们提供了这方面的精彩的讨论。参见他的《机会均等、公平和效率》一文，刊于莫里斯·佩斯顿和伯纳德·科里主编的《纪念罗宾逊勋爵论文集》一书，国际艺术和科学出版社，1972年，第247—256页。

9 显然，触怒了歧视者的不仅是与妇女黑人接近，而且是与他们平起平坐。大量使用黑人作仆人、侍者这一点昭然若揭。问题的所在是社会心理距离，而不是身体的远近。

10 此种观点是一幅精致的漫画，但它与贝克尔的分析相似，这应当是明显的。参见加里·S·贝克尔：《歧视经济学》，芝加哥大学出版社，1957年版。

11 参见理查德·B·弗里曼：《美国黑人劳动力市场的变化，1948—1972》，布鲁金斯基金会经济论文，1973年，特别是第83页上的表3。

12 见美国人口普查局的目前美国人口系列报告第97号，《1973年美国家庭和个人的货币收入》，第6页、第12页。

13 在计算社会经济所得时，某些已压低的剥削应当扣除（我看是一小部分）。对排他性的削减就是增国家之所得，也是被剥夺者的福祉。

14 埃德塞尔牌汽车是福特汽车公司于1948年开始试制的一种汽车，1957年出厂时因恰值经济衰退而惨败，后

成为“失败”的同义词。——译者。

15 参见爱德华·C·班菲尔德：《并非天堂般的城市》，小布朗出版公司，1970年版，第210—237页。

16 参见《向高等教育的均等迈进》，这是对在高等教育中向低收入家庭和少数民族学生实行资助问题的研究小组的报告。高等学校入学考试委员会发行，1973年，第12页。

17 我的同行读者会认识到为什么我用一定量的高等教育再分配来阐明这一点。个人利益就游离于关于人力资本和如何甄别的争论之外了，我不希望卷入这一争吵中去。

18 参考罗伯特·W·哈特曼的<国家助学金和学生贷款在平等上的意义》一文中的观点。刊于《政治经济学杂志》第80期，1972年5、6月合刊，第2部分，第165—171页。

19 假设某个人的收入可以分割为两部分：一部分是家庭的优越（或不利）因素；另一部分是其它方面的因素。平均说来，第一部分为零。第一部分加第二部分的变化必然超过第二部分单因素的变化，除非是在A与B负相关时才例外。宏观经济学家认为这一现象与运用自由支配的财政——货币政策来减弱国民总产值的变动相似。这是由米尔顿·费里德曼在他的《充分就业政策对经济稳定的作用：一种正规的分析》一文中提出的。此文刊于《实证经济学文集》一书，芝加哥大学出版社，1953年版，第123页。

20 有一个关于智力锻炼的例子说：如果教育收益与学习能力成正比关系的话，那么完全反映能力的平等入学机会标准将会比不完善的平等入学机会标准（即使是带有少量的偏见）产生更大的收入差别。我认为就目前应用的极为偏颇的鉴别方法而言，这没有什么经验的证据。

21 参见理查德·赫恩斯顿刊登在《大西洋月刊》上的《智商》一文，第228期，1971年9月，第43页。为能人

统治辩护的文章，可参见丹尼尔·贝尔：《论学者统治与平等》一文，刊于《公共利益》第29期，1972年秋，第29—68页，特别是第31—34页。尽管世袭式的能人统治在迈克尔·杨那里不占什么重要的地位，但他还是在《学者统治的兴起，1870—2000》一书中对它的恶果作了预测。

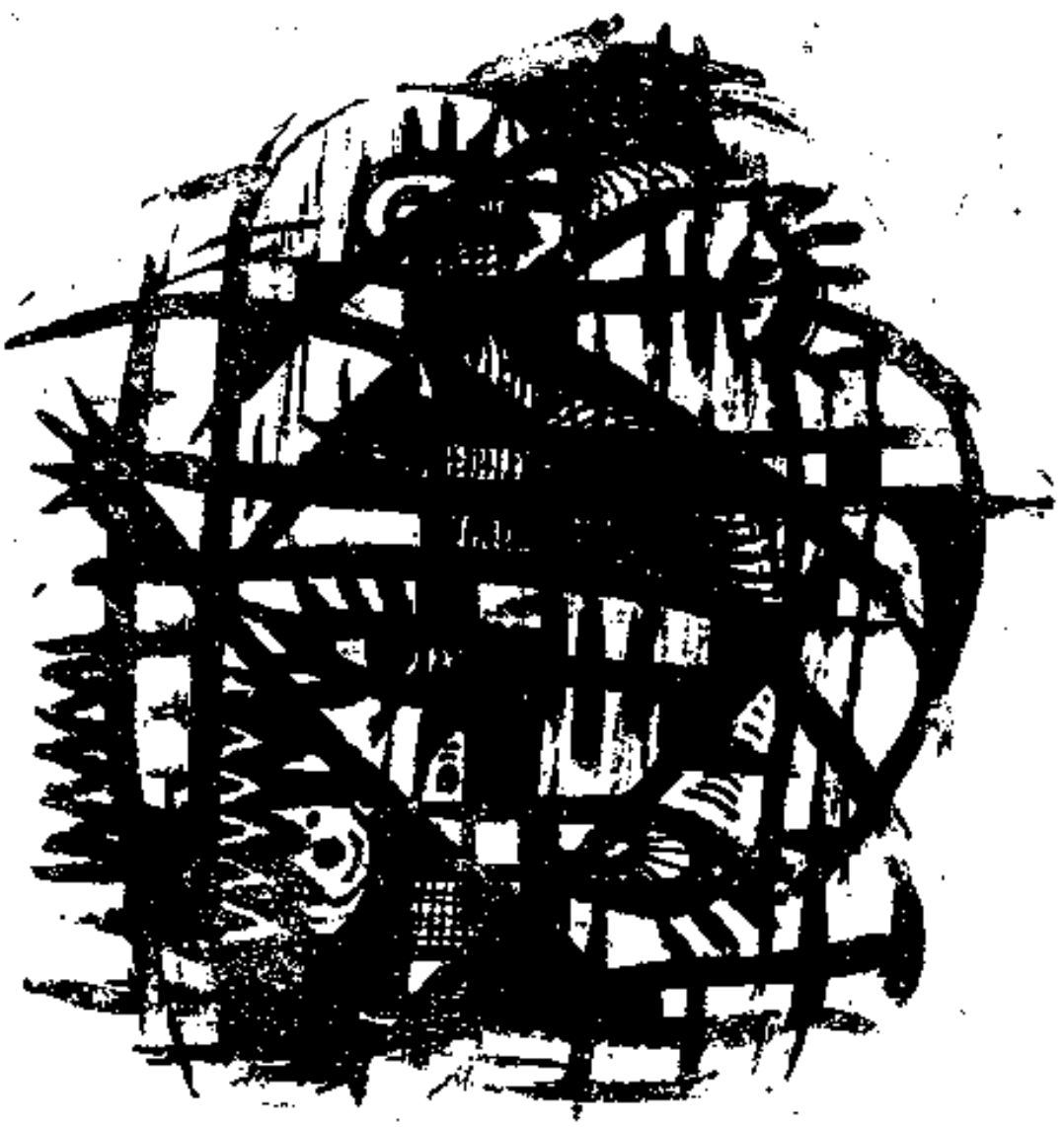
22 约翰·康利斯克以数学方法对这个问题作了透彻分析。参见他的《机会的均等化能够减少社会流动性吗？》，刊于《美国经济评论》第64期，1974年3月，第80—90页。在驳斥了上述观点之后，他又从总体上提出了一个比较可信的公理。

23 关于反对竞争的观点，可参见杰罗姆·卡拉贝尔：《关于公开允许的几点看法》，刊于《教育史》第53期，1972年冬季号，第30—44页。关于支持经过修正的竞争与合作混合制度的观点，可参见R·H·托尼《我们所期望的社会》一书，哈考特·布雷斯和豪出版公司，1920年版，第9、10两章。

24 布卢姆和卡尔文将这种观点从戴维·麦克科德·赖特追溯到萨缪尔·约翰逊博士。参见沃尔特 J·布卢姆和小哈里·卡尔文的《累进税制带来的不安境况》，芝加哥大学出版社，1953年版，第90页。关于这种观点的最新阐释，参见杨的《知识分子统治的兴起》，第85—87页。

第四章

在有效率的经济中增进平等



在本书开篇的时候，我首先对社会和政治权利领域探讨了一番，在其中，社会将权利置于第一位，至少原则上是如此。接着，我谈到市场和别的经济领域，在那里，效率则是头等重要的，为此较大程度的不平等得到认可。其后，我又巡视了经济效率和平等齐头并进的光辉前景。前景是重要的，但也是有限的。通常情况下，社会不得已在效率和平等之间作权衡。权衡给我们带来选择的困难，这就是最后一章的主题。

第一节　调和的范围

如果平等与效率受到同等对待，分不出孰高孰低，在两者发生冲突时，就必须寻求调和。在有些时候，为了效率就要放弃一些平等；另一些时候，为了平等，必须牺牲一些效率。但无论哪一方作出牺牲，必得以另一方的增益为条件，或者是为了获得别的有价值的社会目的。尤其重要的是，在作出允许经济的不平等的社会主张时，一定要保证经济效率得到提高。这建议并不新奇[1]，但它是重要的，并且是有争议的。对于一个发现累进税制对激励因素的不利影响故而反对它的人而言，效率就是标准。在一个希冀效率能包治百病的经济学家眼中，平等无足轻重。他会说，政府别插手，随价格自己涨到合理的水平。与此截然相反，有些人认为任何高额利润只是公共行为的表面现象。他们的判断完全从平等出发。

世界石油市场的卡特尔化，又为这两种不妥协的观点提供了辩题。拥护自由市场的人为效率声辩说：新的、高昂的市场价格会压缩美国的消费量，扩大国内生产。破坏性的短缺不再会出现，有限的供油将流向最紧缺的愿出最高价的用户。单从效率

上看，这种观点可能是一向正确的。但是，至少在禁运时期，市场调整价格会把600亿美元的收入（以年率计算）从石油消费者手中夺走交给国内石油大亨。这相当于平均每个美国家庭每周付出20美元。比起这个附加的不平等来，加油站门前排长队的低效率不是更为可取吗？

另一方面，反对利润的强硬分子强调消除油商发横财的机会，不让缺油的买主吃亏。虽然禁运和卡特尔价格由外国当权者操纵，与美国的商人无涉，但是少数公司此时牟利势必激起民愤，特别由于钱是从美国大众身上赚去的。在这种情况下，有损于国家的事情无疑有益于埃克森公司。然而有些措施(例如极重的超额利润税，或者冻结价格)，必须损害国家利益，才能减少埃克森公司的不义之财。

1974年实行的政策实际上是赞成市场和反对利润两极间的折衷。至1972年为止迅速增长的美国开采的原油价格控制在每桶最高5.25美元。因为在计划内原油价格为每桶3.5美元时，才能开采和盈利，规定最高价格能限制开采者谋取暴利。同样，对炼油厂和销售系统的利润也实行了最高限价。但另一方面，对于超产的原油生产——所谓“新油”——就不限价，任其自然上浮到比石油卡特尔确定的世界石油价格高10美元。实际上，美国超产石油

的价格是由“石油输出国组织”所确定的，而计划内石油则由美国政府定价。两者都不反映竞争实力，因为卡特尔扼杀了竞争。放开超产原油价格是着眼于效率。这个政策是为了寻求扩大国内原油生产的巨大利润刺激。这样，对效率和平等的不同考虑就达成一种不完善的调和。

在关键的问题上，调和也会出现在政治行为中。问题的核心在于度。在什么条件下，国民会心甘情愿地以平等换取效率呢？略通经济理论的人，谁都能高谈阔论正确的公式：恰到好处地增进平等，直到平等之所得正和低效率之所失相抵。这完全是纸上谈兵，说得很深刻，但一实践就不行了。多数的再分配措施对平等和效率可能带来的后果是尚难断定和大可争议的。突然面对一项税种或福利均等化提案，哪个议员和选民也无法估计它究竟能给平等带来多大增益，抑或损失多少效率。因此决策人在现实生活中没有机会检测在这相互对立的两方孰优孰劣。而著述者可以臆造一个适宜自己的假想世界。因此，我在这里提供一种试验，借以测试你对平等与效率之权衡的态度。

一、漏桶实验

首先，让我们考察一下美国20%的低收入家

庭。在1974年，他们的税后收入额低于7000美元，平均数约为5000美元。再来看收入金字塔尖的5%家庭的情况，他们的税后收入为28000美元强，平均约为45000美元。有一种建议，提出要对富裕家庭征收约4000美元的收入附加税（约为9%），用以资助低收入家庭[1]。由于低收入家庭数目是高收入家庭的4倍，因而从理论上说，每个低收入家庭就应有1000美元的补助。然而，上述方案有一个未解的技术性问题：钱必须盛在一个漏桶中从富人手中转移到穷人那里。转移时有些钱消失了。结果穷人不能尽得取自富有者的钱。一个富户拿出4000元，但一家穷人到手不足1000元。

我不准备度量钱是怎样漏掉的，因为我想让人们自己决定漏掉多大数目时他们才起来反对“税收与转移平等法案”。假定10%的货币漏了出来；那么贫穷家庭得到的就不到1000元，而是只有900元。这样社会还会转移收入吗？要是漏掉50%呢？或者75%、乃至99%呢？即使99%都漏光了，穷人还是有一点收益。从富者手中取出的4000美元落到每户穷人10美元。你觉得漏多少是可以接受的？没法说你的回答是对还是错，就好比你特别爱吃的冰淇淋的滋味一样，既不对也不错。

自然，漏失表明效率的损失。现实的收入再分

配的效率损失包括对富者和贫者经济刺激的不利影响以及税收和转移计划的行政费用。反对收入再分配的人会争辩说，我的实验忽略了刺激效用的动力。他可能要说当今任何收入平均化都靠转移。从长远来看，这会对鼓励人们的工作和投资产生破坏影响，最终对穷人也有害无利。他坚持说漏出的正是浇灌下一季作物急需的水。另外，认为市场决定的收入分配是天经地义的劳动所得的人一定会反对收入转移，不问漏洞大小。

另一方面，有些人坚持只要桶里还剩一点东西也要取富人之有余而赋穷人之不足。这是约翰·罗尔斯“差别原则”的翻版。这项原则认为：“除非社会价值的任何不平等分配对每个人都有利，一切社会价值就必须平等分享”——对处于最不利的群体中的个人，尤其应当平等分配[3]。

罗尔斯有一个简明扼要的回答：让平等居先。文如其人，米尔顿·费里德曼的回答也干脆利落：效率第一[4]。我的回答就不那么明快。我一贯如此。这是在思想交锋时的一大欠缺。在这一点上，我一如既往，还是折衷。我不能接受罗尔斯的平均主义差别原则。这个规则好象是人们站在“原位”（Original position）上发出的言论，他们在制定社会规则时似乎还不清楚规则，不清楚他们未来

是处于收入金字塔的哪一层上。然而，正如某些经济学家所指出的[5]，罗尔斯的差别原则只适合于无论如何不肯担风险的人。这和另一种观点不谋而合——除非社会最低收入得到提高，任何不平等都是不能忍受的。根据这一“最大化”标准，要是最低收入家庭损失1美元，那么无论其他人得益多大，全社会就在倒退。例如，一位制订社会宪法的人如果宁愿要一个每家年收入不多不少正好14000美元的社会，而不愿接受一个99%的家庭年收入20000，1%家庭一年13000美元的社会，那么他一定会推崇罗尔斯的差别。但要是把美国人放在“原位”上，他们一定不会象这位制订宪法的人那样做[6]。

如果我处在罗尔斯的原位，我倒认为社会宪章不应当总去寻求彻底解决不平等。它应当引导社会加重平等的份量。但它应当依赖它所建构的民主政治行为，当特别问题出现时，选用合理的办法来处理它。

与费里德曼不同，如果漏出量在10%或20%之间，我会积极地去做漏桶实验。与罗尔斯相左，即便漏出还不到99%我也早就止步了。由于我自觉有义务亲身实验我发明的牵强的试验，我如实相告，在这个特例中，如果漏出量达到60%，我就住手不干了。

如果你的答案跟我的一样，在1%到99%之间，那么确切的数字大致反映出你对贫穷者需要多少额外收入，以及应该从富有者手中征收多少附加税的判断。倘若仅仅对少数年收入百万美元以上的美国最富有家庭征税，即使漏出量较大，你也可能会支持平均化。实际上，有些人就希望向巨富索财，就是穷人连1%都得不到也无关紧要。热衷于收入再分配的人并不一定是财迷或者激进分子。有些人认为这样征税可能有助于限制休斯家族和盖蒂家族的政治和社会势力。对这种观点，我在第一章中就袒露了我的怀疑。还有一些人把它看作一个象征性的改善环境计划。在他们看来，大亨们的别墅、游艇和飞机污染了大地、江河和大气。再有一些人就出于赤裸裸的妒忌。这中间任何一个观点都会使许多人比约翰·罗尔斯走得更远。

现在，我最后再做一次漏桶试验，判别人们对不同收入水平的态度。试看两组家庭，一组的税后年收入是10000美元，另一组为18000美元。这正好包含了1974年的全国平均数14000美元。假定附加税的计划是对收入18000美元的家庭加税，同时对收入10000美元家庭减税，以此资助10000美元收入组的家庭。要漏出多少才不至于使你反对这个收入转移计划呢？这些家庭在收入标志杆上的差距是巨

大的：10000美元收入的家庭在3/8的高度；而18000美元的家庭却在4/5的高度。我看到了收入再分配的必要，但是我的热情有限，漏出量达到15%，我就放弃了。

人人似乎都很清楚应当在收入拮据的时候开始剥夺富人。不管是经济学家还是干粗活的工人，都经常把平常收入的一半作为剥夺的主观起点[7]。如果平均收入作为中间值，那么在1974年，这个数大约是7000美元左右（中值的半数将是6000美元）。许多改革家对填补这一缺口比起缩小这个水平之上的差别要看重得多。这种态度对政策的制定有重大意义。附加的税收和转移支付方案的混合处方基本上能医治平均收入半数以下的生活贫困。这一点我在下面还要论证。但这对于10000美元和18000美元之间收入差别的弥补只是杯水车薪。要有效地缩小这些差别，必需凭借其它方案。特别是社会有必要找到一些方法，让更多的人选择不同方案的组合，从工作机会平等进一步争得较好的工作。这些方案可以是：扩大正规教育、增加职业培训和劳动力训练项目、资助雇主在工人队伍中提拔晋升，或者诱导性地缩小高工资和低工资部门的收入差别。这些问题引起了我的兴趣。但是，由于我头等关心的是收入低下的底层，我将集中主要精力于税收转移的

方案。

二、检测漏洞

漏桶的裂口有多大呢？我能提供几个提示：审查一下由税收转移的新组成所带来的效率损失，它们包括行政管理费用，工作努力的降低或者错位，扭曲的储蓄和投资行为，以及人们社会经济态度的可能变化。

管理费用

为了征收税款和分配转移款项，联邦政府必须招雇人员、购买计算机。此外，纳税人在履行法律手续时也消耗了一些费用，如填表格花费的时间、律师的收费和会计收费等。这些费用都是这种制度带来的负担，它们本可以用于生产用途。但是，其中的漏出量相当小，而且可以合理地度量。这种形式遗漏很少。

工作努力

税收和收入转移对人们工作努力程度的影响较难估测。设如，由于增加了收入税率，一个人能比以前闲暇更多而工作量减少，则所有公民的实际收入和产出就漏出了一些。在这种情况下，要给贫穷的保罗1美元，附加税就要从富有的理查德的可支配收入中拿走超出1美元的数目。这种做法可能是

劝诱理查德去进行一次他本来不打算去的度假。度假对理查德必须有一定的价值，但如果没有加税，他能用这些钱干更有价值的事。不论纯损失被看作是保罗可能收益的减少，还是理查德的额外负担，它都是效率的损失。实际上，许多学者已经探讨过这个领域了[8]。他们揭示了现有的税收制度对富有者的工作努力程度没有什么实质性的影响[9]。他们还发现收入转移对低收入家庭中收入较少者（也就是次于家长的那种收入）的工作努力程度有一定的影响；但是对家庭中的最高收入者作用几等于无。

然而并不需要制订研究项目去弄清由税收极小化所导致的错位，也就是非生产性的努力。税率提高，随后就会出现一些聪明人试图降低它，就象下雪后立时有孩子们乘雪撬踏雪一样。有一类不当的努力是用减税的企业费用维持繁忙工作的奢侈。这种效益的损失很明显，如使用公司的飞机、游艇等，在开普利和加勒比海召开业务商讨会以及在豪华饭店举行丰盛的记账便餐[10]。在我看来，它们比效率的损失本身更为可恶。增订国内税收法可以大大限制它们，虽然不能完全解决。增订条例能进一步紧缩高生活水准；或者，它们对节俭商务经费的公司则不用硬性规定，而采用比较温和的政策以降低费用。

在高收入税率下，人们可能将自己的努力方向转移到纳税少的各种自我服务上去，或者接受可获得更多的免税津贴的和舒适工作环境的职业。迄今为止经济学家都清楚这还没有成为一股全国性趋势。

储蓄与投资

高利率对储蓄和投资意愿的影响在于人们惯常引证的收入遗漏，但这没有什么说服力，如果说累进税对储蓄和投资具有广泛和决定性的作用，大量数据就应该能充分清楚地证明这一点。在1929年，所有联邦税率都比较低，并且很少是累进的，全国储蓄和投资量达到国民生产总值的16%；到了1973年，在实行了大量的所谓“敲富人竹杠”的税收政策后，储蓄和投资量也是16%[11]（总的来说，并没有证据显示出有什么其它因素抬高了储蓄率，而由此抵销来自税制的压力）。然而，和过去几十年一样，现今警钟常鸣。税收累进制再进一步，就会把储蓄和投资推向深渊。毫无疑问，在系列高税率下，抑制性作用将会加强，但是下降呈梯度，而不是陡得像悬崖。

更为重要的是，储蓄萧条的幽灵不仅在经验上令人难以置信，而且在逻辑上也是虚构的。正像30年代的平均主义论调，认为需要通过收入再分配来

遏制储蓄从而支撑消费一样，这也是个怪论。两者都属虚构，因为国家愿意开动其它的调节控制器，就可以采取灵活的收入再分配政策达到它希望的储蓄和投资水平。例如，进一步的累进税引起的储蓄不足的威胁可以用更高的联邦预算盈余存款或通过特殊手段刺激中产阶级增加储蓄来缓解。同样地，放宽信用政策或者加强投资税收刺激也可以支持投资需求[12]。

最重要的是，对税收扭曲储蓄刺激的关注暗示如果税制适当地“中立”，市场机制能够调节出理想的储蓄和投资水平。但这是幻想。因为是集体决策，而不是市场控制着诸如水坝、邮政、公路和医院等设施的公共资本筹集的全部过程。不仅如此，人力资本的投资在很大程度上受制于教育的公共预算。

市场掌管私有资本投资的决策，但是缺少理想的投资环境。只有在人人享受相同利率时，市场结果才是理想的，并可用额外投资的产出效率来平衡人们只顾今天花不为明日存的倾向。正如我在第三章中所强调的，在有人享受8%的利息率时，另一些人必须背36%的利息率，还有一些人根本就告贷无门，这样完全平衡就是一个天大的幻想。只要存在着这种差别，在市场上就不可能找到合适的储蓄

目标和投资场所。和国家防务政策一样，如何限制消费为后代留下更多的资本这一问题，取决于大众的集体选择。低收入阶层参预这种决策的唯一希望就在于用选票，而不是金钱，来做决定。

社会经济的泄漏

人们对税收及其转移再分配过程中漏出量的焦虑，集中在它对人们态度的不利影响上，而无暇顾及国民生产总值的损失。这些焦虑引发了许多问题：对富人施以高税率，会不会使人们从穷光蛋摇身变为阔佬的美梦破灭，危及人们的竞争动力呢？其中是否隐含着对经济成功的道德批判，会让有才干的年轻人耻于在市场上出人头地呢？对于税收转移的受益者，与工作无关的所得不会损伤他们自立的自尊心，或者动摇他们对贡献是天经地义的信念吗？

同时，对于那些可能有利于赞成态度的后果，也有一些疑问。是否平等化真的有助于发展更多的人加入到社会经济主流中去呢？它能否真的减少破坏性甚大的妒忌心理呢？对穷人的共同关心会不会真的有助于社会团结呢？

对态度的影响是与效率损失的特定形式相联系的。照他们看来，有的损失虽然并不带来国民生产总值的损失，但也是十分烦人的。例如，有人争辩

说对高收入阶层的收入和财产的税收应当有节制，使由穷而富的途径通畅。持独立自主和勤奋工作观点的人则提出，进一步推进收入转移计划，将会使靠收入维持生活的人们倚穷卖穷[13]。

第二节 填 桶

桶中盛的东西从漏洞中遗漏一些，但是如果以合理的方法去填充，那么大部分还是能到穷人手中的。

一、收 入 税

正像过去几十年一样，累进收税是再分配的核心。在马克思和恩格斯的《共产党宣言》的十点激进计划中，它仅仅次于土地私有制的废除而居第二位[14]。然而，1913年时，在美国这个自由企业的大本营里，这一措施通过宪法修正案成为法律。这不仅得到了激进改革家的支持。就连走中间道路的集团也赞同。在后者看来，累进税乃是分担公共设施如军队、联邦法院和管理委员会的一种公平合理的办法。他们引用各类关于支付能力和社会保障的好处的说法来证明公平分担联邦预算要求超收所得税[15]。

然而，在过去几十年间，联邦预算构成的一场革命，使得为累进税开脱的非再分配理由变得陈腐，也可以说是揭下了它的假面具。美国政府通过购买商品和劳务提供的公共设施已从1955年财政年度的65%下跌到1975年财政年度的37%。同时，个人的转移性支付（包括老年人津贴、医疗补助、免费医疗及福利措施）也暴涨。20年前，它仅仅占预算的18%，现在已超过了1975年财政年度用于购买商品和劳务的预算开支而且今后会继续上涨。

转移支付实际上等于负税收——政府出钱补贴公民个人开销。这恰好将政府置于主持重新分配的地位。处于这种地位，它资助地位低下的阶层，而不是提供全面性服务以填补市场中的差距。现在政府在税收总额中抽出较大份额资助税收转移，却很少补贴公共建设。在社会应该怎样均摊公共建设的费用方面，不会再有什么有关税收结构的问题。

一个相关的问题应当强调一下：如果决定要调整收入，怎样确定正常税收的比例呢？应当不偏不倚地看到关于政府应在多大程度、以什么方式去平均收入的决定，就包括税收政策的运用。不同于大多数税收政策的经典论著，亨利·西蒙斯的结论倒是持之有据：不平等是“丑恶”的；而累进税是减轻不平等的一个途径[18]。

实际上，税收转移的再分配形式能减少多少不平等呢？大多数的收入再分配都藉转移支付来发生作用。国家和地方的税收实际上都是递减的——从穷人那里攫取的份额大于从富人那里得到的[17]。对于贫困线以上收入水平较低的95%的家庭来说，联邦税收基本适度。在这里，累进税与资助社会保障的递减货物税和工资税连在一起。然而，另外那5%的高收入家庭无论是其个人所得税，还是公司收税都大大超出递减货物和工资税，有力推进了联邦税收结构不断累进。只要税前收入的计算大略包括受税法优惠的一些项目，那么，1972年的联邦个人收入税额计达全部美国居民平均收入的11%，相当于50000美元以上家庭收入的27%。而这些家庭基本上是收入最高的1%家庭[18]。

尽管存在着一些臭名昭著的反面例证，但美国的富人和超级富豪比一般美国人纳税的份额更高一层。1972年，年收入50000美元以上的高收入阶层支付了220亿美元的联邦个人收入税。这其中的累进部分（即超过全国平均税率11%的部分）总计达130亿美元；这个数字要比联邦政府资助医疗补贴、粮食券和公共住宅的费用总和更大。来自个人收入累进税制的收获，并不是微不足道的[19]。

然而，即使对于巨富者的额余收入征收的有效

的税率也连法定税收阶层最高税率的70%的半数都不到。其中部分原因在许多种财产收入得准逃避税收基础。像我的布鲁金斯学会的同事约瑟夫·佩奇曼一类的税制改革者，还另有可供选择的方案，即拓宽税基，这一举可从最高阶层的个人收入和公司税收中多得100亿到200亿美元。这种方案的主要吸引力便是对长期资本收益处置的两个变化。其一将提高包含于税收基础的资本收益的比例。在目前的规定下，纳税人在计算他们应纳税的收入时，这类收益只有一半计入。他们提出的改革方案将要减少，甚至消除逃税的那一部分。变化之二就是堵住遗产或赠礼逃脱资产所得税的漏洞。资产收益税只有在销售实现收益以后才能征得。在目前税法下，遗产和赠礼转让并不被认为是资产收益的实现；但改革方案后，它们将成为征税的对象。

毫无疑问，单独看来，第一种规定会鼓励人们保留成功果实，不去出售它们然后付税。这就造成了漏出。但第二种规定将不再鼓励人们执著于资本收益而去过奢华的生活——为着一旦富贵日子终止了，最终就可能逃脱。

围绕着这些方案有一些较次要的措施如限制折旧加速、清除超成本损耗和减少免税市政公债的发放。改革者还有加强联邦不动产税的愿望。从理论

上看，这种税似乎是财富的长期均等化的一种强有力的机制，对1000万美元的不动产征收77%的税。但是，这其中有很大的漏洞，让J·P·摩根来钻。最大的漏洞就是隔代财产转让的许可。祖父可以因此为儿女、孙子女们留下丰殷的家产，而且可以让他们逃避财产税。

税制改革方案可以产生大量的附加岁收。而不必排除诸如投资税信贷一类有合理的效率基础的规定，或是排除于中层和高层收人者同样有利的的房主定价的自由。同样地，大可不必增收工资所得税，以及法定税率。我不相信这样拓宽基础的方案还会有大量的漏出，比如说10%或20%强。它们对人们的工作努力不会产生危害，并且实际上减少人们钻不利于社会生产力的空子。它们能够负担少量的效率损失以换取大量的平等。然而必须认识到，如果全国总储蓄和总投资要保持在预期水平上，那么额外的税收就不能分厘不少地全部转化为对贫穷者额外消费的补贴。或许富有者的附加税收半数以上都取自储蓄的。这一部分要么以更多地储蓄经济繁荣期的联邦预算来低销，要么通过特殊刺激诱使中产阶级更多地储蓄来填补。

二、联邦支出的重新确定

在我看来，对高收入阶层征取重税的目的并不是要搜刮富人，而是为了提高贫穷者。这是填桶的一种方法。另一种方法就是重新确定联邦支出的方向，使其摆脱其它费用，而向着收入平等前进。有许多项目争取在联邦预算中多占份额，而巨额军费开支便自然地做了平均主义者攻击的靶子。在过去十年中军工企业与社会城市化计划之间的争论不仅反映了数额差别，同时也看出思维方法上的分歧。

从历史上看，由经济增长而增加的税收不断流进桶里。这就是沃尔特·赫勒在60年代初任经济顾问委员会主席时推广的“财政红利”。但加德纳·阿克利和我在担任该委员会主席时，这种财政红利消失了。部分原因是越南战争的支出；另外的原因是为了支持几个费用猛涨的项目而预支的拨款。其中许多项目都已平衡发展，少数有所削弱，甚至已被下马，仅增添了少量的项目（最突出的是分享税收）。再者，因为收入税的累进制，通货膨胀提高了联邦政府的实际税收收入。这样，财政红利会再次在新经济增长中崭露头角。这有利于在痛苦最少、分歧最小的情况下填桶。

第三节　对低收入阶层的援助

流出桶外的转移支付是联邦政府平均收入的关键。它们为贫困线以下的美国居民提供的数目略高于他们所得的1/2，将几百万人提高到贫困线以上。

一、老年人的转移收入

转移收入对老年人至关重要。对于效率的强调无碍于社会保证老年人和残疾人享有最低限度生活标准的权利。这个问题仅限于在退休津贴的细则影响到人们工作的终止期时。除此之外，对老年人津贴补助的主要限制就是就业人口是否情愿相助。事实上，社会对老年人和残疾人已经体贴入微了，明显地对那些抑制其工作不至于产生太大问题的穷人们倾注了真实的同情。固然，老年人中处于生活贫困线以下的人数比正在工作的在业人员远为多：大约是16%比9%。但是，社会保障方案水平的迅速提高以及覆盖面的扩大，正使这种状况发生戏剧性的变化。除非在业时长期极端清寒，现今一般人在65岁退休时都不会处于贫困线下。

实际上，现在老年人每月的社会保险金与他们

工作时向该基金交付的费用已经不是紧密相关了。前者一般要大大超过收益者以往的支付。社会保险取年轻人之余以补老龄人之不足。但是，无论是政府，还是个人团体，都没有从再分配中渔利。今日的年轻人知道自己也会有这一天，所以他们毫无怨言地交费。对于老年人，享受社会保险金乃是自己的权利，因而可以问心无愧地花这笔钱。

随之而来的关于社会保险制度的舆论注重它特具的魔力。因此，在1972年总统竞选高潮中，国会不动声色地通过了由总统签署同意的加征20亿美元的工资税。因为增税与资助社会保险津贴相连，很快就被接受，不然在其它方面增税有可能激起又一场波士顿茶叶集会。在公众舆论方面，社会保险制度可能是美国历史上联邦主要开支中最成功的计划。它使全国民众看到终结老年人贫困的希望[20]。

二、年轻的贫困者

就业年龄的人及其子女的贫穷问题依然困挠着人们。1973年，400万有65岁以下成员的，靠工资收入为生的美国家庭生活在贫困线以下。非农业的四口之家的贫困线为4540美元（由于高速通货膨胀，1974年，贫困线起点为5000美元）。这些贫困家庭包括950万18岁以下的儿童，550万白人和400

万黑人。然而，所有年龄在65岁以下、年收入在贫困线以下的人，其全部缺额大约只为90亿美元。在有65岁以下家庭成员的家庭大约有900万处于被剥夺的标准之下，即处于家庭平均收入的半数，也就是7000美元左右之下。但这条线以下的家庭只需250亿美元就能过线。这样用不到1%的国民生产总值就可以填平贫穷的沟壑，把贫困线以下的适龄家庭的收入提高到中等家庭收入的一半也只要国民生产总值的2%。鉴于这一方案的资金，数年内即可筹齐，我很想宣布：每个处于就业年龄的美国家庭都应当能保证得到全国平均收入水平的一半。如果真能达到，那就是向平等大大迈进了一步。人人都过小康生活的权利就实现了，我也就不必在这里饶舌了。

但实际上桶照样在泄漏。低效率不仅使问题复杂化了，而且提高了它的代价。假如每个四口之家能保证有5000美元，那么那些靠工作还挣不到5000美元的人就会放弃工作。如果他坐而可得5000美元，他何苦工作挣3000，再得2000元补贴呢？那些累死累活才得到6000美元的人，会更乐于白拿5000元，什么也不用干。可以想见，这样本来用90亿美元根除贫困的计划就会扶摇直逼450亿元。这意味着漏桶的漏出高达80%。

美国人，不问贫富，都不会答应劳而不获。对任何收入不足5000美元的家庭100%地补足，或称为免税收，都会严重弱化贫困者的工作积极性。这和对工资和自营收入50000美元以上的富裕之家征收100%的重税会令他们泄气的道理是一样的。效率要求人们，无论穷富都必须保留他们赚取的额外收入的大头。政府给予自挣3000美元的家庭的资助和工资一定要高于那些分文不挣的家庭。这样的话，政府的帮助就不会随着自得收入的增加而逐渐减少。

根除贫困的计划看来只能回到理论上去。现在我们考虑一下另一种设计：还是给那些毫无所得的人5000美元的补贴，但人们自己赚得工资只能留半。实际上这就是把“税率”从100%降到50%。但是这样一来，无所作为的家庭得到5000美元，而劳动赚得5000美元的家庭只拿到2500美元，总收入就是7500美元，大大超过初始所预期的救济线。的确，税前收入高达10000美元的家庭往往会得到资助，这种家庭在全美国家庭中占1/3。这项计划的总耗费又直线上升[21]。

当然，我还重新发现了麦戈文的民主分配计划的一个变种。它提议给每个人1000美元，然后征收1/3的税，以便对四口之家的补助能达到12000美

元。收入在8000到12000美元之间的许多美国人视己为独立和自足的，他们会把接受联邦施舍看成一大侮辱。更明显而不足为怪的是，有些收入在25000到35000之间的人并不认为自己是富人，但要是劝他们从社会保险计划中分一杯羹，他们还是会大感诧异。

实际上，麦戈文的方案在原则上并不真的是革命。它与尼克松政府在1969年提出的富于创造性的家庭补助方案的区别，只是程度不同而已。这是急救站的放大。尼克松政府的方案提出对四口之家提供1600美元的基本津贴，以及对720美元之上的收入收50%的税。这样，在收入到达4000美元之前逐步地减少。这一建议不左不右。对于保守者包括部分行政官员，它在原则上显得太激进了，而自由主义者觉得它太谨小慎微了，不过瘾，却又聊胜于无。

在家庭资助计划的低水平上，工作激励机制本不应该成为一个严重的问题。然而这个计划提出了一个原则问题：社会是否应该向自愿放弃社会基本的家庭和工作制度的成员，例如群居的嬉皮士和未婚生育的母亲，提供全面的资金帮助呢？许多议员想通过援助唤起人们的工作热情，要获得失业补偿，必须表现出对工作的真切渴求。这种工作要求

对学龄儿童的母亲们适用与否又产生了新问题。对它深信不疑的人担心它的潜在刺激作用。他们无端地推测：如果一名妇女因为有个学龄前孩子而被开除公职，那她就可能在最年幼的孩子到学龄时，再生一个孩子。

三、没有父亲的家庭

这些情况牵扯到最棘手的财产问题。将近半数的白人贫儿和2/3的黑人穷困儿童是和母亲一同生活的。家中无父或因分居、离婚、丧夫，或为未婚生育。目前救援无依靠儿童家庭的福利计划的受益者主要是无父的低收入家庭。1972年，有300万以上的家庭（几乎全都是没有父亲的）从福利计划中接受了超过70亿美元的津贴。对无依靠儿童的资助是60年代美国增长最快的统计数字之一，平均每4年翻一番[22]。

社会的两难境地，较之其解脱，远为明显。慷慨的救助，抵销了重要的经济刺激作用，让妇女安于吃救济。同时也助长了男人轻易抛弃妻儿的风气。但是，救济过于吝啬，又剥夺了破裂家庭子女的生存权利。对父母的纵容和对子女的哺育密不可分，造成了一个特别棘手的权衡。

对“福利”问题的审慎而客观的思索，明白无

误地揭示出，对被剥夺者的补贴造成了真切而艰难的效率问题。当前对贫穷者补助不足不能简单归之于对穷人的冷漠无情和吝啬。但是，广泛地拒绝救助父母双全的家庭却是我们目前制度中难以理解和忍受的污点。只有在这个国家宁肯拆散5个家庭、饿死10个儿童也不愿养活一个懒汉的时候，这种选择才算合理。我不相信美国人民真的喜欢那样。它与公众对抚助老年人的态度形成尖锐的对照；即使排除美国人同情老年人甚于穷人的情感因素，它也是不近情理的。依我看，只要收入税率在50%以下，并把尼克松最初的方案和麦戈文的民主分配方案提出的补贴数额折衷一下，大多数美国人还是愿意负担联邦政府资助低收入家庭——不管是父母双全还是破裂的家庭——的计划的[23]。

实物援助

除了货币援助外，有的低收入家庭还从政府手中获得粮食券、医疗和住宅补助以及其它的一些必须品补助。这种实物补助时而遭到反对，因此有一种看法认为帮助人们的最好办法是给他们钱，让他们自己决定该买些什么。但是，不加限制地把钱交给父母不一定保证孩子受惠。从更广泛的角度来看，社会可履行家长的意愿，把附加的开支转化为诸如营养品、医疗保健和住宅等必须品[24]。

实物援助还有一点合理性更为根本。按照李斯特·C·瑟罗的观点，即本书中表述的，它们能扩展权利范围，并有助于保持市场不越界[25]。穷人不应当被剥夺法律面前人人平等的权利；同理，他们应当有权利享受基本的生活和医疗保健。失去了对疾病和营养不良的控制，市场仍有许多余地可用奖惩产生足够的刺激。市场不应当主宰人们的死活，这个常老常新的话题终归要生效的。为了这一目的，即将到来的全国健康保险计划应当向低收入阶层提供医疗保健，而象征性地收费[26]。对那些缺少帮助就必然挨饿的人，食物应当继续供应。

四、就业机会

在任何一个消除贫穷的计划中，就业都是一个关键。只有在与就业机会相关联时，对工作积极性和职业道德的关切才有意义。对于收入低微的人，就业法案中“向有能力、愿意和正在寻求工作的人们提供有效的就业机会”的承诺必须落到实处。安置、训练和最后可求助的雇主等计划可以共同保证人们的就业机会，至少要保证主要家庭成员的机会。

穷困者表示愿意去工作；中等收入阶层表示愿意帮助在工作的穷人。大体上，达到目标的最迅捷

的途径是联邦工资津贴。例如，以2美元为现时最低小时工资，政府就能够部分地填补低于平均数的成年工人工资和目前4美元的小时平均工资之间的差距。如果差距是1.5美元，工人得到的最低小时工资就超过3美元。这样按全天班、整年工作来计算，3美元的小时工资一年下来就是6000美元，只比全国平均家庭收入1/2的贫困线略低。如果减少低收入工人的社会保险赋税的措施与之相配合，补贴作用就会更好一些。

与目前的最低工资的增长不同，这种补贴不会招致雇主缩减低收入工人的雇用。因此，这种补贴才有效率，但这会加重纳税者的负担。更为重要的是，它会为工会所不齿，因为工会害怕它会侵蚀公众资助的商业费用，为雇主越来越多地把工资成本转嫁到纳税人的身上开了先例。其实只要用适当措施防范可能的侵蚀，工资补贴办法在政治上是可行的。由于眼下的障碍，直接创造就业机会的努力把就业的负担转由政府支出维持，而且大都由城市和全国政府负担。最近以来，这些计划在极有限的范围内成就显赫；或许唯其有限，才可能成功。但是把创造就业的努力限定在公共部门之内，就放弃了联邦对于在私人雇佣领域内设立职业和提高就业质量提供援助的可观的潜力[27]。

五、均等化的政治策略

我以上探讨的税收、转移支付和就业计划，一直得到与我观点相似的人的支持。我认为，这就使这些计划日趋成熟，可以付诸应用了。一旦施行，它们就会被证明在经济上是有效益的，在政治上是可行的。

那么为什么这些计划还没能形成法律呢？我相信我们现行的税收和福利制度并没有反映大众的喜好。例如，国会从未打算让财产隔代继承来替代财产税；恰恰相反，国会的强征的高税让它的真正意愿昭然若揭。1969年，国会实施了一系列税制改革方案，它宣称方案极为重要，但到头来却是些细枝末节的改动。在1971年和1972年，家庭援助计划的辩论之所以告输就是因为缺少一个折衷点[28]。

扩大基础的税制改革正好和我在第二章中引述的政治戒律相撞，戒律一经产生就不可废止。任何减税方案的受益者支持它的愿望都比反对派取缔的愿望更强烈。但前者懂得法律的技术性方面，他们会讨价还价，成功地哄骗人们。他们会强调改变竞赛规则的不公平，以此说服议员。这样，不动产和保险业就象可靠的看门狗一样看护着对资本增值的喜好。谁能去责备他们呢？许多基金会和大学的官

员毕竟也是照此行事的。他们会减免用于慈善事业的财产税。这样，如果一位哈佛老校友赠送哈佛大学他数十年前购买的每股20美元的股票，他就可免交许多倍于他的捐助的税，并可以逃避资本增值税。我已经听说不少著名的教育学家对防不胜防的漏洞所做的证明。

一般地，成功的立法改革者借助激奋的民情解决迫在眉睫的问题。比如说，能源危机把人们的注意力集中到耗竭补贴上，并且引发人们花大气力去改革它们。纳尔逊·洛克菲勒的财力揭示了家庭信用的合法潜力。理查德·尼克松的纳税申报单使美国大众看到了逃税可能性的破灭。在这样一番教育之后，公众对于协调消除弊端的税制改革方案的态度应当特别统一一致。

要利用这样的机会，高举平等大旗的人们也应当去冲击前人，发见他们的失误。1972年竞选运动中向富人征税赈济穷人的尝试就向我们提供了一个范例，教我们如何不向美国民众展示平等化方案。具有讽刺意味的是，对改革大业的严重阻碍来自力图推进它的人。有这种朋友，就不需要敌人了。新的努力应当给予市场激励因素更多的关注，并尊重真诚的怀疑。应当力避引起分裂的言词。我的改革同道们应尽力设计既资助穷人，又不产生懒惰的方

案。如果可能，就应以事实和科学依据为先导[29]。从美国中产阶级许多人的价值观着眼，发横财的机会还是应该保留的。改革者应当发掘合作和贡献原则的更广泛的用途，它们以往总担心有人占便宜，而不敢充分提倡社会保障制度。同样，他们还应当尊重按规则竞争获得成功的富有者，即使他们的责任就是为了向这些富人多收税。平等化应当有一个统一的主题：即实现所有公民过象样生活的权利，建设一个对穷人和富人同样美好的国家。

考虑到经济效率和政治可行性，我一直强调新的联邦计划靠开支票和扩大公平竞赛的领域运转，抛弃以前由联邦政府提供名目繁复的服务。在我看来，前者实质上是一条更为安全可靠的途径，其中原因我在本书第二章已经讲过。

但是，贫富差距通常都被夸大了。人们对60年代住宅、劳动力、城市建设和教育等方案的失望，冷却了政治气候。我认为失误的主要原因在于“允诺过多”，而不在于“努力不够”。热心人最初的预言提出了不现实的标准，为此他们一直受到谴责。狗挨踢，是因为人们给它起了个玄人耳目的名字。历数60年代联邦政府的所有宏愿的人，会给人们留下一个难解的谜。他们如何解释在某些领域里所取得的重大社会、经济成就？比如说，经济增长

和繁荣不能完全解释贫困人口从1961年的4000万降低到1969年的2400万，1972年正巧也是2400万，而到1973年又下降到2300万。林登·约翰逊的国内计划肯定大有可取之处!

第四节 结 论

实现生存权利和消灭贫困，是美国这一丰裕国家力所能及的事情。全国平均收入的半数作为所有愿意参加社会经济生活之人的基本最低收入，这一目标已成功在望。长期以来，保守的思想家们一直宣称，工业资本主义有能力结束剥夺现象。就在大萧条临近时，赫伯特·胡佛说他的目的是："把贫困从我们国家赶出去"[30]。约翰·斯图亚特·穆勒坚持说，如果他认为经济灾难和经济剥夺是资本主义经济中所固有的东西，那他就会是一个共产主义者了[31]。

穆勒说得对，它们不是固有的，而且是可以消除的。的确，在民主的资本主义制度中，它们是必须消除的。在权利领域中强调平等和互相尊重的社会，在金钱货币领域中也必然正视这些原则的含意。

我特别强调，最迫切的事情是帮助那些在收入

等级上处于最低的1/5的人们，帮助他们走到我们丰裕社会的主流里去。我相信帮助他们上升的各种规划，经过一段时间，在更为宽广的收入等级范围里，将会产生力量。如果那些处在低层的人得到这个有漏洞的桶里所盛的东西，并且得到更大的机会均等，那么大多数人就会在经济上独立自主。在第三章中我曾提到，其他的社会科学家不象我这样乐观，部分的原因是，他们认为现存的收入不平等只有一小部分表现为家庭优势或其他的机会不均等。在作出努力使机会均等以前，这一争论是不能得到解决的。

我的乐观主义，部分地反映了我自己的均等成功标准。我个人并不大关心在市场上赢得不平等的奖金的问题，如果这些奖金只是决定谁能够购买海滨公寓、第二部汽车，和谁能够使天资很差的子女进入高等院校的话。深深使我们感到苦恼的乃是那种经济剥夺，因为经济剥夺使人们买不起第一所住宅、第一部汽车，并使很有天资的学生上不起高等院校。通过我所主张的那种改革，凡是想要这些东西的人就都能得到这些东西。托尼说出了这种目的，“不同个人所得报酬之间可能仍然存有差异；不同阶级的文化之间的差别却将会消失”[32]。

在整个这本书中，我反复说明一个包含有两个

内容的主题：市场需要有它的地位；但市场也必须被界定在它的必要范围之内。它必须有足够的活动范围来完成它能做得好的许多事情。它限制官僚机构的权力，有助于保护我们的自由使其不受国家侵犯。只要保证有适当程度的竞争，市场对于消费者和生产者发出的信号准会作出反应。它允许分散经营，并鼓励实验和创新。

最重要的是，市场里的奖金为人们努力工作和作出生产性贡献提供了刺激力。如果没有奖金，社会就要翻来覆去地探讨选用其它一些方法——有些是不可靠的，比如利他主义；有些是危险的，例如集体忠心；还有些是不能容忍的，譬如强制或压迫。可以想到的是，国家可能反倒不再关心成绩本身好坏，从而不再关心对于努力工作的刺激力了；如果那样的话，穷人和富人的生活标准将一起下降。

正是由于这些原因，我要为市场喝彩；但是，我至多只能给它喝两次彩。以金钱为码尺这一虐政遏制了我的热情。一有机会，它就会排挤掉所有其他的价值标准，建立一个就象售货机一样的社会。金钱不应该买到的权利和权力，必须用详细的规章和法令加以保护，必须用补助低收入者的办法来加以保护。一旦这些权利得到了保护，一旦经济剥夺

宣告结束，我相信我们的社会将更愿意让竞争市场有它的地位。如果立法者看出朝着更大的经济平等前进的趋势，他们可能甚至制订发出赏金的法令，并废除高利贷法。

民主的资本主义社会，将继续寻求在权利领域和金钱领域之间划出界线的更好办法。它能够取得一些进展。自然，它决不会解决这个问题，因为平等和经济效率之间的冲突是不可避免的。在这种意义上说，资本主义和民主确实是一种最不可能有的混合物。或许这就是它们互相需要的原因——在平等中放入一些合理性，并在效率里添加一些人性。

注　释：

1　参见莱斯特·瑟洛：《关于经济公平合理的定义》，刊于《公共利益》第31期，1973年春，第63页。这种思想的胚芽可以在皮古那里发现，我怀疑可能还会再早一些，但我找不到更早的出处。这一点比起罗尔斯的差别原理要弱一些。我下面要谈到。

2　正如这里所描述的收入再分配一样，突然终止5%高收入阶层以下的税收、取消对20%低收入家庭以上的转移收入，都意味着有不平等的壕沟。任何一个客观的建议，都必须努力填平这些壕沟，并且决定合理分担税收负担和转移利益。

3　参见约翰·罗尔斯：《正义论》，哈佛大学出版

社，1971年版，第62页。

4 这种观点很清晰地蕴含在费里德曼的《资本主义与自由》一书的探讨中，尽管他的观点不是针对我的特定实验而发表的。芝加哥大学出版社，1962年，第161—166页。

5 参见肯尼里·J·阿罗：《关于罗尔斯的《正义论》的序数性功利主义解说》，《哲学杂志》，第70期，1973年3月，第245—263页；另参见西德尼·亚历山大：《来自民众选择的社会评价》一文，刊于《经济学季刊》第88期，1974年11月，第579—624页。

6 我确实相信厌恶风险会鼓励对平等的热衷。依我看，罗尔斯的"原位"提供的解释平均主义偏好行为的框架，比起以前从人际比较阐释这种行为，要更扎实些。无论是谁，只要他有一点厌恶赌博，而且不知道自己未来的收入状况，都倾向于让收入分配平等一些。况且我还期望文明的人类表现出一些厌恶冒险的情绪（尽管不是绝对厌恶）。然而，我还是不相信平均主义的社会偏好必须建立在个人对风险的厌恶情绪之上。假说一帮赌徒在原位上组成一个社会，难道他们非得喜欢一个赢家独占的世界吗？或者他们会从平等社会中发现正义吗？

7 这一平均收入半数的标准在维克托·R·富克斯的《贫穷理论的探讨》和塔斯克·弗斯论述经济增长和机会的《贫穷的概念》两本书中有所运用。此书是由美国商会在1965年出版的。李·雷恩沃特发现公众的主观态度与这一标准相一致。参见他的《货币可以购买到什么：不平等和收入的社会意义》，基本图书出版社，1974年版，第41——63页和第110——117页。

8 参见乔治·F·布雷克：《收入税及工作积极性：一种经验性探讨》，《美国经济评论》，第47期，1957年9

月，第529—549页。关于这方面的文献由布雷克在他的《税收的影响和经济效果》一章中给予了概括和总结，参见他的《公共财政经济学》，布鲁金斯基金会，1974年，第180—191页。

9 对于这种没有什么大的效应的现象，我们不应大惊小怪。这种现象能够反映出“替代效应”和“收入效应”两者间的平衡作用。这是经济理论中蕴含的两种不同的、相对立的影响。高收入税使得闲暇更为廉价，取消了人们牺牲闲暇坚持额外工作的替代效应。但同时这两种效应也促使人们为避免生活水准大幅度下降而加倍工作，因为它们减少了人们的真实收入，于是发挥了收入效用。

10 我所知道的以文章形式记录这些情况的尝试是由财政部长道格拉斯·狄龙提交的《总统税情》作出的，报告呈交给第87届国会第一次有关出路和对策的听证会。第177—259页。

11 这种现象反应了丹尼逊规律的作用，这一规律在爱德华·F·丹尼逊的《浅论个人储蓄》一文中有着确切、详细的阐述。参见《经济评论与统计》，第40期，1958年8月，第261——267页。最近，保罗·A·戴维和约翰·L·斯坎丁肯定了这条规律的准确性。见他们的《个人储蓄：极端合理性、积聚和丹尼逊规律》一文，载于《政治经济学杂志》，第82期，1974年3、4月合刊，第1部分，第225——249页。

12 詹姆斯·E·米德是一位直面这些问题和机会的平均主义者。参见他的《效率、平等和财产所有制》，哈佛大学出版社，1965年版，第53、59页。

13 我的同事理查德·内森提供了一个特别有趣的个人反应。因为他很关心那些既无自尊，又得不到尊重的阶

级的危险性，所以如果漏出的主要是税收转移时的行政管理费用和富人的闲暇，而不是穷人的日益减少的工作效率，那怕泄漏得多一些，他也还会坚持漏桶试验。

14 参见卡尔·马克思、弗里德里希·恩格斯：《共产党宣言》，刊于刘易斯S·费尤尔主编的《马克思、恩格斯哲学和政治学基本读物》，道布尔戴出版社，1959年版，第28页。

15 瓦尔特·J·布拉姆和哈里·卡尔文的《累进税所带来的不安》一书有更为广泛的论述。芝加哥大学出版社，1953年版。

16 参见他的《个人收入税》一书，芝加哥大学，1938年版，第18—19页。西蒙斯最初将这一概念的提出归于阿道夫·瓦格纳。在我援引西蒙斯的观点时，我并不是说他当时要求的再分配规模如我所希望的一般多，他的理想甚至都不如已有的水平高。

17 参见约瑟夫·A·佩奇曼和本杰明·A·奥肯：《谁承受着赋税的负担？》，布鲁金斯学会，1974年版，第62——64页。

18 参见上书第48—77页及他俩的另一篇文章：《有收入阶级的个人收入的逃税问题》，刊于《联邦政府资助计划经济学》一书，本书是提交给第92届议会第2次例会两院联合经济委员会论文摘要中的第1部分（总论部分），布鲁金斯学会重印，1972年，第13—14页。

19 认为累进税微不足道的观点，强调累进税在洛伦茨曲线图上只有微小的变动。这一点与其说是反映了个人收入税的无效性，莫如说是反映了这一曲线对收入分配巨大变动的不敏感。不仅不敏感，它也不能反映大多数人们所注目的收入分配最低水平不平等问题的极大重要性。

另一个问题是，我向我的经济学同仁们承认，我并不以为公司收入税的平等作用是多么了不得的，因为它的负担范围不确定。参见佩奇曼和奥肯：《谁承受着赋税的负担？》，第27—39页。

20 如果劳动力增长缓慢（反映于近期的出生不足），而依赖性老年人口保持不变的话，那么在未来，为社会保险提供资金的问题，就确实会成为一件烦恼。但是，前景并不是就破灭了。参见约翰·A·布里顿：《社会保险制度并非完美无瑕、亦非即将覆灭之物》，《挑战》第17期，1975年2、3月合刊，第53—57页。

21 详细、系统地分析可参见亨利·J·艾伦：《为什么福利的改革如此艰难？》布鲁金斯学会，1973年。

22 参见《经济顾问委员会年报》，1974年2月，第168—169页。

23 对公众态度的估测有普恩沃特提供的例证。参见他的《货币能买到什么？》，第204——217页。

24 参见詹姆斯·M·布坎南：《我们想要的再分配是什么样的？》，《经济学》第35期，1968年5月，第185——190页。

25 参见李斯特·C·瑟罗：《货币和实物转移支付的比较研究》一文。该文是提交给美国经济学会1973年年会的论文，刊于《美国经济评论》第64期，1974年5月，第190—195页。

26 正像我在第一章所写，这并不包括对配眼镜、整容手术和精神医疗等人人向往的特殊消费的无限度的要求。

27 我对公共服务就业范围的怀疑，在我的《高压经济中的上涨流动性》中有所表述。见《布鲁金斯学会关于经济行为的论文》，第245——246页。关于就业保证的讨

论，可见阿诺德·H·帕克的《福利制度应当为就业保障所取代》。《挑战》第17期，1974年3、4月合刊，第21—27页。

28 我并不想在这里轻视另一些探讨有效率的、令人信服的方案中的问题。参见艾丽斯·M·里夫林：《社会政策：可供联邦政府选择的几种战略》，布鲁金斯学会报告总集重印第288号，第16—20页。

29 有关一些重要实验的结果发现对现金补贴的主要享受者很少，以至没有不良的工作刺激性。参见约瑟夫·A·佩奇曼和P·迈克尔·瑟潘主编的《工作动力和收入保障：新泽西负收入税实验》，布鲁金斯学会，1975年。

30 这是赫伯特·胡佛在1929年3月4日他的就职演说中所讲的。参见威廉·斯塔尔·迈尔斯主编的《赫伯特·胡佛的政府文献和其它公共论著》，第1卷，道布尔戴和多兰出版公司，1934年，第7页。

31 见约翰·斯图亚特·穆勒：《政治经济学原理》，阿普尔顿出版社，第262——271页。

32 参见R·H·托尼：《平等》，第5版，伦敦：艾伦和昂温出版公司，1964年，第150页。

走向未来丛书

1984年出版

人的发现　　李平晔著

增长的极限
（罗马俱乐部关于人类困境的研究报告）　李宝恒译

激动人心的年代　　李醒民著

GEB——一条永恒的金带　道·霍夫斯塔特原著
乐秀成编译

现代物理学与东方神秘主义
根据F·卡普拉的《物理学之道》编译　潘　耕编译

现实与选择　　朱嘉明　吕　政著

经济控制论　　何维凌　邓英淘编著

探险与世界　　于有彬编著

看不见的手　　杨君昌编著

语言学与现代科学　　陈明远编著

在历史的表象背后　　金观涛著

让科学的光芒照亮自己　　刘青峰著

1985年出版

人的现代化　　〔美〕阿历克斯·英格尔斯等著
殷陆君编译

大变动时代的建设者　　汪家熔编著

没有极限的增长　　朱利安·林肯·西蒙原著
黄江南　朱嘉明编　译

西方社会结构的演变　　金观涛　唐若昕著

在国际舞台上　　陈汉文编著

昨天　今天　明天　　邓正来编著

摇篮与墓地　　陈越光　陈小雅著

走向未来丛书

择优分配原理　茅于轼著
第三次数学危机　胡作玄著
凯恩斯革命　杨君昌编著
艺术魅力的探寻　林兴宅著
西方文官系统
杨百揆　陈子明　陈兆钢　李盛平　缪晓非著
动态经济系统的调节与演化　邓英淘　何维凌编著
新的综合
〔美〕爱德华·奥尔本　威尔逊著　李昆峰编译

1986年出版

富饶的贫困　王小强·白南风著
定量社会学　郭治安　姜璐　沈小峰编译
国家文化的图境　熊功秦著
系统思想　〔美〕小拉尔夫·弗·迈尔斯主编
杨志信　葛明浩译
日本为什么"成功"　〔日〕森岛通夫著　胡国成译
悲壮的衰落　金观涛　王军衔著
弗洛伊德著作选　约翰·里克曼编　贺明明译
西方的丑学　刘　东著
十七世纪英国的科学、技术与社会
〔美〕R·K·默顿著范岱年　吴　忠　蒋效东译
画布上的创造　戴上和著
梁启超与中国近代思想　〔美〕约瑟夫·阿·勒文森著　刘　伟　刘　丽　姜铁军译
新教伦理与资本主义精神〔德〕马克斯·韦伯著
黄晓京　彭　强译
信息革命的技术源流　宋德生著
增长、短缺与效率　〔匈〕亚诺什·科尔内原著
崔之元　钱铭今译

走向未来丛书

1987年出版

走向现代国家之路　钱乘旦　陈意新著
竞争中的合作　陈汉文编著
计量历史学〔苏〕科瓦尔琴科主编　闻一　肖岭译
哲学的还原　麦克斯韦·约翰·查尔斯沃斯著　田晓春译
凯恩斯理论与中国经济　林一知著
人的创世纪　张　猛　顾昕　张继宗编著
社会研究方法　〔美〕艾尔·巴比著　李银河译
发展社会学　胡格韦尔特著　白桦　丁一凡编译
上帝怎样掷骰子　陈克艰著
空寂的神殿　谢逸骏著
震撼心灵的古旋律　郑　凡著
以权力制约权力　朱光磊著
整体的哲学　金观涛著
人体文化　谢　长　葛　岩著
人心中的历史　刘　昶著
探寻新的模式　罗首初　万解秋著
发展的主题　周其仁　杜　鹰　邱继成著
社会选择与个人价值　〔美〕K·J·阿罗著　陈志武　崔之元译
对科学的傲慢与偏见　〔英〕查·帕·斯诺著　陈恒六　刘　兵译
马克斯·韦伯〔英〕弗兰克·帕金著刘东谢维和译

走向未来丛书

1988年出版

波兰危机　王逸舟　苏绍智著
人的哲学　金观涛著
四朝政治风云　怀效锋著
现代化的动力〔美〕C·E·布莱克著　段小光译
信念的活史，文身世界　徐一青　张鹤仙著
科学家在社会中的角色　约瑟夫·本-戴维著　赵佳苓译
平等与效率〔美〕阿瑟·奥肯著　王忠民　黄清译
伦理思想的突破　韦政通著
维特根斯坦哲学导论　〔荷〕C·A·范坡伊森著　刘东　谢维和译
人口，中国的悬剑　何清涟著
理性主义　陈宣良著
宏格言官　张五常著
第一个工业化社会　钱乘旦著
探索非理性的世界　叶舒宪著